

Argumenter, Convaincre, Influencer

Jongler avec les mots pour atteindre ses objectifs

DURÉE: 2 jours

16h en présentiel | 14h à distance

PRIX: 1290.00 € HT (1548.00 € TTC)



Commerciaux, négociateurs, acheteurs.

Collaborateurs des services RH.

Cadres dirigeants.

Managers de transition.

PRÉREQUIS: Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



- ▶ Construire des argumentaires rigoureux en adéquation avec les préoccupations de ses interlocuteurs.
- Doptimiser son impact personnel et celui de ses messages.
- ▶ Gagner l'adhésion par la force de ses convictions, la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.
- Influencer ses interlocuteurs jusqu'à la prise de décision.

PROGRAMME

Bâtir son discours

- Analyser le contexte et les enjeux, clarifier ses objectifs.
- Produire les matériaux de son argumentaire : les techniques d'argumentation de créativité.
- Construire un plan solide : mise en bouche, articulation des idées, anticipation des objections, call to action.
- Adapter son argumentaire à ses interlocuteurs : de l'exposition des bénéfices au choix des mots.

S'exprimer avec brio

- Communiquer avec charisme : les piliers de la confiance en soi et du leadership.
- Être convaincu pour convaincre : la force de persuasion.
- Prendre la parole avec facilité et moduler sa voix : l'impact des émotions.
- Maitriser le langage non verbal : synchronisation, dynamique personnelle, regard persuasif.

Accrocher et soutenir l'attention

- Créer la confiance : l'empathie, la persuasion, l'art du mot juste.
- Réussir ses présentations : l'implication personnelle, les illustrations percutantes.
- Adapter son impact à la situation : entretien, réunion, prise de parole en public.
- Jouer de l'intelligence émotionnelle à bon escient : la mobilisation des soft skills.

Conduire à la prise de décision

- Cartographier les forces en présence : les alliés, les opposants, les acteurs passifs.
- Influencer, persuader, convaincre: une approche proactive et progressive.
- S'adapter au profil de son interlocuteur : l'écoute active, la reformulation des objectifs, la canalisation.
- Convertir les objections en arguments : les quatre étapes du traitement des doutes.

Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation. **Tour de table** pour recueillir les attentes des participants.

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation **Évaluation des acquis :** Réalisée en fin de formation par un questionnaire.

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

CALENDRIER

En présentiel ou à Distance Découvrir les dates dans

votre ville (ou à Distance) www.performances.fr

code web: ACI

CLIOUEZ ICI