

Parcours 360 training : Formation "Argumenter, Convaincre, Influencer" + 3 x 1h30 d'accompagnement individuel

DURÉE : 2 jours + 3 x 1h30

16h en présentiel (déjeuners de travail inclus)

18h30 en distanciel

PRIX : 2460.00 € HT (2952.00 € TTC)



PARTICIPANTS

Commerciaux, négociateurs, acheteurs.

Collaborateurs des services RH.

Cadres dirigeants.

Managers de transition.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Construire des argumentaires rigoureux en adéquation avec les préoccupations de ses interlocuteurs.
- ▶ Optimiser 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

1h30 d'accompagnement individuel à distance

Préparation personnalisée

- Analyse approfondie de votre contexte professionnel.
- Évaluation "Performances-Talents" : découvrez vos forces cachées grâce à notre questionnaire exclusif, suivi d'un débrief personnalisé.
- Mises en situation conçues pour révéler vos véritables besoins de formation.

Formation de 2 jours

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.
- Maîtriser 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.

1h30 d'accompagnement individuel à distance



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PTNACI

CLIQUEZ ICI



Session de consolidation

- Débriefing individuel approfondi et apports complémentaires pour une mise en pratique immédiate.
- Étude de cas personnalisée afin d'identifier les axes de perfectionnement.
- Retour sur les actions menées pour ancrer les pratiques professionnelles.

1h30 d'accompagnement individuel à distance

Session d'ancrage

- Analyse des actions menées depuis la formation.
- Formation exclusive à l'utilisation de Coach-IA.

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