

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)



PARTICIPANTS

Commerciaux, négociateurs, acheteurs, collaborateurs des services RH, cadres dirigeants et managers de transition.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Bâtir une stratégie d'influence propice à la persuasion
- ▶ Capturer l'attention et construire une relation de confiance.
- ▶ Désamorcer les oppositions par la force de ses convictions et intégrer la critique
- ▶ Gagner l'adhésion par la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.

PROGRAMME

Structurer son discours

- Analyser le terrain : la clarification immédiate du contexte, des contraintes et de l'enjeu réel de la négociation.
- Distinguer les faits des opinions : l'art d'imposer un cadre objectif pour éviter les débats irrationnels.
- Construire sa pyramide d'arguments : le choix des arguments exclusifs, percutants et hiérarchisés.
- Préparer ses munitions : l'anticipation méthodique des failles de son propre dossier pour ne jamais être pris au dépourvu.

Accrocher l'attention et créer l'alliance

- Créer l'empathie tactique : l'utilisation de l'intelligence émotionnelle pour comprendre l'intérêt caché de l'autre.
- Jongler avec les mots : la sélection du vocabulaire positif pour rassurer.
- Synchroniser son non-verbal : l'ajustement de son dynamisme et de son regard pour instaurer la confiance.
- Impliquer par l'illustration : le recours aux métaphores et aux preuves concrètes pour rendre l'argumentaire incontestable.

Déjouer les résistances et les objections

- Cartographier les forces en présence : l'identification rapide des alliés, des opposants de principe et des indécis.
- Explorer les réticences : l'utilisation du questionnement ouvert pour faire formuler les véritables blocages.
- Convertir l'objection en opportunité : la maîtrise des quatre étapes du traitement des doutes.
- Esquiver le rapport de force : la technique de la canalisation pour contourner la mauvaise foi sans brusquer.

Influencer et verrouiller la décision

- Doser la persuasion : l'approche proactive et progressive pour amener l'autre à se convaincre lui-même.
- S'adapter à la dernière minute : la flexibilité mentale pour modifier son plan face à un changement de contexte.
- Déclencher l'acte de décision : l'accompagnement rassurant vers le choix final.
- Verrouiller l'engagement : la formulation d'une conclusion claire, factuelle et sans ambiguïté pour éviter les rétractations.

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

CLIQUEZ ICI

