

CONVAINCRE ET PERSUADER

Défendre et argumenter ses idées avec conviction



PROGRAMME
Accessible en : Flexi'Inter Intra-entreprise Visio formation

J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants

Jour 1

1 | Installer un climat de confiance propice à l'échange

- ▶ Les 3 lois de la communication à prendre en compte
- ▶ La technique de la synchro-conduite

2 | Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours

- ▶ La notion de congruence
- ▶ Les gestes illustreurs, rythmiques
- ▶ Les gestes parasites et de réassurance à éviter
- ▶ Les postures

3 | Influencer son interlocuteur par un jeu de questionnement adapté

- ▶ Les types de questions
- ▶ Les 3 forces d'une question
- ▶ Le principe de la maïeutique pour faire dire ce que l'on veut entendre

Ancre des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Construire un argument rationnel

- ▶ Les 4 procédures d'argumentation
- ▶ Le réflexe CAP
- ▶ La trame FOSIR pour exposer sa pensée de manière précise
- ▶ Les plans types pour convaincre

5 | Renforcer son argumentation par des figures analogiques

- ▶ La puissance des métaphores
- ▶ Le "storytelling"
- ▶ La matérialisation visuelle des idées

6 | Garder le contrôle face aux objections déstabilisantes

- ▶ La notion d'accusé-réception
- ▶ La trame de réponse en 4 étapes
- ▶ Les techniques pour avoir du répondant

Ancre des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Les activités pédagogiques Capite Corpus

DécliC > prendre conscience ... **MécaniC** > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation ... **VériDiC** > s'entraîner dans son contexte ...

Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...

- ▶ Installer un climat de confiance propice à l'échange
- ▶ Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours
- ▶ Influencer son interlocuteur par un jeu de questionnement adapté
- ▶ Construire un argument rationnel
- ▶ Renforcer son argumentation par des figures analogiques
- ▶ Garder le contrôle face aux objections déstabilisantes

EVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach expert de la communication interpersonnelle

PUBLIC

Personnes concernées : Tout salarié ayant à défendre des idées dans le cadre de son contexte professionnel

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants

MODALITÉS & TARIFS

Flexi'Inter : Des sessions inter-entreprises à la demande : **1340 € / part.**
(Uniquement à distance ou en présentiel à Lyon)

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise

Visio formation : formation accessible à distance en classes virtuelles

DEMANDER UN DEVIS DÉTAILLÉ
PROGRAMMER UNE DATE

Tous nos tarifs sont NETS : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)