



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP EN RÉUNION

Argumenter et défendre ses idées



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Manager - Responsable d'équipe - Chef de projet - Chef de service
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach , expert de la communication
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Délivrer un message efficace

- ▶ L'influence de sa propre perception sur la formulation d'un message
- ▶ Le schéma émetteur-récepteur
- ▶ Les dimensions de la communication et leur impact respectif sur la transmission d'un message
- ▶ Les 10 critères sur la forme : le regard, la voix, les gestes...
- ▶ Les 10 critères sur le fond : la structure, les phrases, le choix du vocabulaire selon le référentiel de l'autre...

2 | Faire avancer et acter la production du groupe

- ▶ La manière d'interrompre avec courtoisie
- ▶ Les utilisations possibles de la reformulation
- ▶ La mise à jour des points d'accord et de désaccord
- ▶ La progression et les synthèses d'étapes

3 | Adopter la bonne posture pour réagir aux objections

- ▶ Les attitudes pénalisantes face aux objections
- ▶ L'utilisation d'un accusé de réception
- ▶ La trame SARCAQ en 4 étapes pour retourner une objection

4 | Contrecarrer les prises de positions

- ▶ La boussole du langage pour détecter les arguments fallacieux ou les exagérations
- ▶ Le réflexe de questionnement pour éviter le piège de l'acceptation ou de la justification

5 | Défendre son point de vue

- ▶ La nécessaire préparation : l'objectif, le message
- ▶ La trame pour argumenter son point de vue
- ▶ L'identification des points de vue pour adapter son discours et anticiper les objections
- ▶ La trame FOSIR pour agrémenter son exposé d'arguments impactants
- ▶ Les métaphores pour présenter ses idées différemment

6 | Fixer des limites et résister à la pression

- ▶ L'identification de ses propres freins
- ▶ La trame pour dire non tout en préservant la relation
- ▶ Les techniques pour résister à un interlocuteur qui insiste ou qui pratique du "chantage affectif"

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...



"**DécliC**" : tests, auto-diagnostics pour activer la **prise de conscience**



"**MécaniC**" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques



"**PratiC**" : **des simulations** avec un cadre et un objectif définis



"**VéridiC**" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Délivrer un message efficace
- 2 Faire avancer et acter la production du groupe
- 3 Adopter la bonne posture pour réagir aux objections
- 4 Contrecarrer les prises de positions
- 5 Défendre son point de vue
- 6 Fixer des limites et résister à la pression



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel - un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise :** 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel :** 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

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



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



**ECHANGER SUR VOS BESOINS
PROGRAMMER UNE DATE**



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **nous contacter**

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

REU2