



CONVAINCRE ET PERSUADER

Défendre et argumenter ses idées avec conviction



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Tout salarié ayant à défendre des idées dans son contexte professionnel
- **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 | 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

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

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



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

000