



## 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 illustrateurs, 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-diagnostic 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**