



CONVAINCRE ET PERSUADER

Défendre et argumenter ses idées avec conviction



2 jours • 14 heures

3 à 8 participants

Intra-entreprise / individuel

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Tout salarié ayant à défendre des idées dans son contexte professionnel

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert de la communication

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

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

Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- + Expérimenter son impact face caméra** : des prises de parole filmées et débriefées pour ajuster sa posture, ses gestes et sa voix
- + S'entraîner à convaincre par le questionnement** : des simulations pour amener l'interlocuteur à adhérer de lui-même
- + Donner vie à ses arguments** : métaphores, storytelling et visuels testés en séance.
- + Agir sur ses propres situations** : des argumentaires construits sur des cas réels, puis testés face aux objections que vous rencontrez

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, [n'hésitez pas à nous contacter](#)

3 620 € / 2 jours • 8 participants

Frais de déplacement non inclus

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.

1 790 € / 8 heures

4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

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
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

CVC
1/2



CONVAINCRE ET PERSUADER

OBJECTIFS ET PROGRAMME



NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DéclIC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement
PratiC : mises en situation avec débriefing **VéridiC** : entraînement sur vos situations réelles

J-7

Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

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

EN PRATIQUE

- Démonstrations : prendre conscience de son impact sur l'autre
- Training : s'ajuster à son interlocuteur pour faciliter l'échange

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

EN PRATIQUE

- Analyse de sa communication non verbale
- Training : prise de parole filmée face au groupe
- Explorer les attentes d'un interlocuteur

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

EN PRATIQUE

- Démonstration : le pouvoir d'influence des questions
- Training : guider son interlocuteur par le questionnement

JOUR 2

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

EN PRATIQUE

- Exercices : construire des arguments structurés
- Training : défendre son point de vue face au groupe
- Argumenter sur l'un de ses projets

5 | Renforcer son argumentation par des figures analogiques

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

EN PRATIQUE

- Exercices : créer des images et des analogies
- Training : présenter un projet sous forme d'histoire

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

EN PRATIQUE

- Exercices : échanger sans entrer dans l'opposition
- Training : accueillir une objection avant d'y répondre
- Traiter les objections que vous rencontrez réellement

Clôture de la formation :

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

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

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com