

# Argumenter et convaincre



Cette formation vous permettra d'acquérir les techniques d'argumentation afin de réussir à convaincre vos interlocuteurs

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les techniques d'argumentation et les comportements dans le but de vendre, de convaincre
- Fédérer leurs interlocuteurs sur la qualité et le bien fondé de leurs idées

## PROGRAMME

### Principes généraux de la communication

- Identifier les bases de la communication et les obstacles
- Les facteurs de l'argumentation
- Les bases de la communication persuasive
- Les facteurs humains et leurs interactions

### Les techniques pour argumenter

- Utiliser l'argumentation factuelle
- Structurer les explications
- Renforcer les démonstrations
- Favoriser les déductions
- Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale
- Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur
- Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion
- Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension

### Les techniques pour convaincre

- Savoir questionner son interlocuteur
- Ecouter et rebondir sur les remarques
- Anticiper les objections et les questions
- Défendre ses idées avec conviction.
- Savoir faire des concessions

Durée  
**21 HEURES**

Tarif  
**1 050 €**

Pré-requis  
**Aucun**

Profil du stagiaire  
**Tout public**

Délai d'accès  
**2 à 4 semaines selon  
financement**

Équipe pédagogique  
**Formateur spécialisé**

Moyens pédagogiques et  
techniques

- Salle dédiée à la formation
- Supports de formation
  - Exposés théoriques
  - Étude de cas concrets

Évaluation de la formation

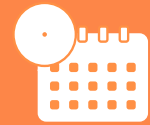
- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites
  - Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation
- Certificat de réalisation de la formation



## PROGRAMME

### Les éléments d'adhésion de son auditoire

- Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur
- Adopter un comportement assertif
- Situer les freins aux développements
- Identifier les comportements “en repli” en fonction des types de personnalité
- Reconnaître la “survie” de son interlocuteur
- Accompagner son interlocuteur pour passer en “croissance”
- Répondre aux attentes et besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage
- Utiliser les mots justes pour éviter les blocages
- Se synchroniser avec son interlocuteur



Mise à jour  
**novembre 2022**



Taux de satisfaction de nos  
stagiaires (octobre 22- avril 23)  
**Données insuffisantes**