

Formation : Argumenter et convaincre, perfectionnement

décoder les comportements pour influencer

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. AGP

Prix : 1610 € H.T.

★★★★☆ 4,5 / 5

Clé en main

Blended

Formation éligible au financement Mobilités

Cette formation, destinée aux personnes déjà familiarisées avec les techniques de communication de base, met l'accent sur la connaissance de l'autre et de soi-même. Elle approfondit les techniques de communication verbale et non verbale indispensables pour réussir à convaincre ses interlocuteurs.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Approfondir les techniques de communication verbale et non verbale
- ✓ Clarifier les messages et objectifs à atteindre
- ✓ Adopter des postures positives pour créer la confiance relationnelle
- ✓ Rechercher les motivations pour établir une stratégie d'influence
- ✓ Utiliser les positions de vie

Public concerné

Ce cours s'adresse à tous les managers et dirigeants amenés à argumenter pour convaincre leurs équipes et autres interlocuteurs (clients, équipes transverses...).

Prérequis

Avoir suivi la formation AGC ou une formation équivalente.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Tests d'auto-évaluation, échanges d'expériences et bonnes pratiques, nombreuses mises en situation filmées avec débriefing personnalisé.

PARTICIPANTS

Ce cours s'adresse à tous les managers et dirigeants amenés à argumenter pour convaincre leurs équipes et autres interlocuteurs (clients, équipes transverses...).

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation AGC ou une formation équivalente.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Définir l'argumentation

- Argumenter, convaincre et influencer sans manipuler.
- Les raisons et les limites de l'argumentation.

Réflexion collective

Atelier sur les finalités d'argumenter, convaincre et influencer.

2 Connaître son interlocuteur

- Les enjeux de la relation.
- Clarifier les messages et objectifs à atteindre.
- Identifier les modes de communication Parent Adulte Enfant.

Travaux pratiques

Test pour identifier ses styles de communication privilégiés.

3 Utiliser les paramètres d'influence

- Les processus et outils de communication.
- Adopter des postures positives pour créer la confiance relationnelle.
- S'appuyer sur les six attitudes d'écoute spontanées.
- Identifier les signaux qui trahissent les attitudes positives et défensives.
- Influencer en suscitant des émotions et en provoquant de l'intérêt.

Mise en situation

Mises en situation filmées sur les techniques d'écoute active. Décoder le non-verbal.

4 Comprendre l'impact des perceptions réciproques sur la relation

- Utiliser les positions de vie.
- Comprendre et utiliser le rapport à l'autorité.
- Identifier les freins liés aux croyances limitantes.
- Être assertif en situation de prise de décision.

Travaux pratiques

Test sur les positions de vie. Test sur l'assertivité.

5 Communiquer efficacement pour convaincre

- Adopter des attitudes de respect et de sincérité.
- Utiliser le langage positif d'influence, proposer des solutions.
- Structurer son discours d'argumentation par la logique déductive.
- Prendre en compte les motivations psychologiques de l'interlocuteur.

Mise en situation

Mises en situation filmées sur les techniques d'argumentation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

6 Intervenir sur les normes sociales

- Comprendre les modèles de référence.
- Modifier les règles internes et externes à la situation.
- Les identités positives valorisantes.
- Les identités négatives dévalorisantes.

Réflexion collective

Atelier de réflexion sur ces normes sociales.

7 Utiliser les mécanismes de motivation

- Rappel sur les principes de base de la motivation.
- Rechercher les motivations pour établir une stratégie d'influence.

Réflexion collective

Atelier de réflexion sur les fondamentaux de la motivation.

Options

:

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 1 juin, 14 sep., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 1 juin, 14 sep., 30 nov.

LYON

2026 : 1 juin, 30 nov.