

Argumenter et convaincre, perfectionnement décoder les comportements pour influencer

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : AGP - Prix 2025 : 1 590 HT

Le prix pour les dates de sessions 2026 pourra être révisé

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 l'apprenant 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

TRAVAUX PRATIQUES

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

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2024

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.

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.

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 stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage 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 stagiaire 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.

- Etre 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.

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.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2025 : 17 nov.

2026 : 02 avr., 01 juin, 14 sept.,
30 nov.

PARIS

2025 : 03 nov.

2026 : 02 avr., 01 juin, 14 sept.,
30 nov.