

Argumenter et convaincre

Gagnez l'adhésion de vos auditeurs

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : AGC - Prix 2025 : 1 590 HT

Savoir argumenter avec clarté et conviction est une compétence professionnelle clé pour mobiliser les équipes et influencer les décisions. Cette formation présente les outils indispensables pour maîtriser l'art de l'argumentation tels que des techniques éprouvées, des stratégies efficaces et la posture la plus adaptée. Vous apprendrez à structurer vos idées, à capter l'attention de vos interlocuteurs et à les convaincre avec impact et assurance.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre la structure de la communication persuasive

Construire une argumentation structurée

Adapter son argumentaire aux profils des interlocuteurs

Anticiper les objections

Évaluer les concessions acceptables

Décoder les oppositions et positions de repli

Exprimer ses propres attentes avec assertivité

Développer sa force de conviction par l'écoute active

Adapter sa posture et sa communication pour accompagner l'adhésion de l'interlocuteur à l'objectif

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2025

1) Comprendre les principes de la communication persuasive

- 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
- Autodiagnostic : test d'auto-analyse de sa pratique de communication en situation de négociation
- Lancement du plan d'actions
- Techniques de communication

2) Structurer une argumentation efficiente

- Fixer son objectif d'argumentation
- Utiliser l'argumentation factuelle
- Structurer les explications, renforcer les démonstrations, favoriser les déductions
- Renforcer son pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale
- Exercice d'application : à partir d'exemples proposés, distinguer fait, opinion et sentiment
- Travaux pratiques : à partir d'une situation opérationnelle donnée, fixer l'objectif et structurer l'argumentaire

PARTICIPANTS

Toutes les personnes amenées à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet

PRÉREQUIS

Aucun

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.

- Mises en situation : à partir de scénarios proposés, mise en œuvre des différentes techniques
- Enrichissement du plan d'actions
- Méthode QQQQCP pour structurer l'argumentaire

3) Argumenter pour convaincre : les techniques

- Pratiquer l'écoute active : questionner, rebondir, reformuler, utiliser le silence
- Adapter son argumentation au profil de son interlocuteur
- Anticiper les questions et les objections
- Évaluer les concessions acceptables
- Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension
- Établir une relation de confiance pour favoriser la persuasion
- Exercice d'application : se préparer à la phase des questions-réponses, anticiper les objections et préparer ses contre-arguments
- Mises en situation : entraînement à l'écoute active, analyse du non-verbal
- Enrichissement du plan d'actions
- Techniques d'écoute active

4) Accompagner l'adhésion de son auditoire

- Cerner les attentes et les besoins pour engager une discussion constructive
- Exprimer ses attentes avec assertivité
- Capter et investiguer les réactions de défense ou de repli
- Traiter l'objection pour passer en « mode croissance »
- Utiliser les mots justes pour éviter les blocages
- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Mises en situation : à partir de scénarios proposés, identifier le type de freins de son interlocuteur et adapter sa posture et sa communication
- Finalisation du plan d'actions
- Techniques d'assertivité

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2025 : 26 juin, 21 août, 02 oct., 23 oct., 20 nov., 18 déc.

PARIS

2025 : 19 juin, 03 juil., 07 août, 25 sept., 16 oct., 13 nov., 18 déc.

LYON

2025 : 26 juin, 21 août, 18 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2025 : 02 oct., 20 nov.

ANGERS

2025 : 23 oct., 18 déc.

BORDEAUX

2025 : 26 juin, 02 oct., 20 nov.

VALENCE

2025 : 23 oct., 18 déc.

CLERMONT-FERRAND

2025 : 23 oct., 18 déc.

DIJON

2025 : 02 oct., 18 déc.

GRENOBLE

2025 : 02 oct., 18 déc.

LILLE

2025 : 02 oct., 20 nov.

LIMOGES

2025 : 23 oct., 18 déc.

MONTPELLIER

2025 : 02 oct., 18 déc.

NANCY

2025 : 23 oct., 18 déc.

NIORT

2025 : 23 oct., 18 déc.

ORLÉANS

2025 : 25 sept., 13 nov.

REIMS

2025 : 16 oct.

NANTES

2025 : 02 oct., 20 nov.

RENNES

2025 : 02 oct., 18 déc.

PAU

2025 : 23 oct., 18 déc.

BREST

2025 : 23 oct., 18 déc.

CAEN

2025 : 23 oct., 18 déc.

MARSEILLE

2025 : 23 oct., 18 déc.

METZ

2025 : 10 juil., 23 oct., 18 déc.

MULHOUSE

2025 : 23 oct., 18 déc.

AVIGNON

2025 : 23 oct., 18 déc.

SAINT-ÉTIENNE

2025 : 23 oct., 18 déc.

LE MANS
2025 : 16 oct.

SOPHIA-ANTIPOLIS
2025 : 02 oct., 20 nov.

TOULOUSE
2025 : 02 oct., 20 nov.

GENÈVE
2025 : 21 août, 20 nov.

LAUSANNE
2025 : 21 août, 20 nov.

STRASBOURG
2025 : 26 juin, 02 oct., 20 nov.

TOURS
2025 : 25 sept., 13 nov.

LUXEMBOURG
2025 : 21 août, 18 déc.

ROUEN
2025 : 16 oct.

TOULON
2025 : 23 oct., 18 déc.

BRUXELLES
2025 : 21 août, 18 déc.