



Formation Argumenter et convaincre : faire adhérer son auditoire

Durée : 14 heures

Certification : Création d'entreprise

Prix : 1650

Référence : 2102462

Catégorie	Développement personnel
Sous-catégorie	
Pour qui ?	Tout public
Prérequis	Aucun
Objectifs pédagogiques	<p>Identifier les bases de la communication et les obstacles</p> <p>Maîtriser les techniques d'argumentation factuelle</p> <p>Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur</p> <p>Vendre ses idées et convaincre ses interlocuteurs</p> <p>Écouter et rebondir sur les remarques</p>
Contenu de la formation	<p>PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA COMMUNICATION</p> <p>Identifier les bases de la communication et les obstacles</p> <p>Les facteurs de l'argumentation</p> <p>Les bases de la communication persuasive</p> <p>Les facteurs humains et leurs interactions</p> <p>Travaux pratiques : test d'autopositionnement et analyse des résultats</p>

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

Travaux pratiques

Mises en situation sur cas filmé : découvrir des arguments utilisables, analyse des séances en groupe

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

Travaux pratiques

Mise en situation filmée : utiliser des arguments pour convaincre , analyse des séances en groupe

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 Travaux pratiques Mises en situation "entretien avec une situation délicate ou conflictuelle", analyse des séances en groupe
Suite de parcours possible	
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro