

Argumenter pour convaincre

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCOM0034



adhara.fr

Objectifs

Développer les compétences nécessaires pour créer des arguments persuasifs en adaptant sa communication à différents publics, tout en utilisant des preuves solides. Les participants apprendront à influencer de manière efficace et à s'exprimer avec conviction dans divers contextes professionnels et personnels.

Participants

Toute personne pratiquant la négociation de manière occasionnelle ou régulière.

Prérequis

Une expérience des processus commerciaux est souhaitable et permettra une meilleure assimilation des concepts abordés.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Remarques

Cette formation offre la possibilité d'une journée de retour sur expérience : Cette journée complémentaire favorise l'application pratique des concepts enseignés, garantissant ainsi une mise en œuvre réussie dans votre environnement professionnel. Nos conseillers sont à votre disposition pour plus d'information à ce sujet.

Certification

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.

Programme

Argumenter pour convaincre

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCOM0034



adhara.fr

Fondamentaux de l'Argumentation Persuasive

Introduction à l'Argumentation Convaincante
Compréhension des enjeux de la persuasion dans divers contextes
Identification des éléments clés d'un argument solide

Construction d'Arguments Étayés

Analyse des Audiences Cibles
Utilisation de preuves et de données pour renforcer les arguments
Structuration logique des arguments pour un impact maximal

Communication Impactante

Techniques de Communication Verbale et Non Verbale
Utilisation du langage persuasif et de l'émotion pour captiver l'audience
Gestion des objections et des contre-arguments

Adaptation Contextuelle

Adaptation de l'approche persuasive en fonction du public et du contexte
Utilisation de l'empathie pour renforcer la connexion avec l'audience
Éthique de l'argumentation et évitement de la manipulation

Argumentation dans le Monde Professionnel

Argumentation en milieu professionnel et prise de décision
Négociation persuasive et résolution de conflits
Utilisation de l'argumentation pour vendre des idées et influencer les partenaires