



www.orrea.net



Présentiel   
Distanciel   
Multi Modalités

# ARGUMENTER ET CONVAINCRE

FF-COMM 001  
MAJ 01.2024 – V2.0



## Public visé

Managers juniors, chefs de projets, responsables découvrant les fonctions de management, dirigeants de PME.



## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les principes clés d'une **argumentation réussie**
- Apprendre à **adapter l'argumentaire** à son interlocuteur
- **Faire adhérer** à ses idées et **convaincre** ses interlocuteurs
- Ecouter et développer sa **répartie**
- Construire un plan **argumentatif efficace**
- **Développer son style oratoire** en s'appuyant sur ses compétences et aptitudes de communicant
- **Développer ses capacités de conviction et de négociation dans les situations de communication « tendues »**



## Modalités et techniques pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de mises en situation pratiques et d'échanges d'expérience.
- Questionnaires de positionnement et exercices pratiques
- Simulations et jeux de rôles, restitution individualisée



## Qualification intervenant(e)(s)

Les formateurs disposent des compétences professionnelles, techniques, pratiques et théoriques en rapport avec le domaine des connaissances concernées, et ont la capacité de les transmettre.



## Méthode et modalités d'évaluation

- Questionnaire de recueil des besoins en amont
- Quizz de connaissances
- Attestation de formation



## Accès à la formation

- Ouverture de session à tout moment, sur demande
- 12 stagiaires maximum par session
- Lieux : Inter (accès PMR) – Intra (en entreprise)
- Accessibilité Handicap
- Demandez notre Référente Handicap : Coraline HELEINE



## Pré-requis

Pas de pré-requis nécessaire



## Parcours pédagogique

- En introduction, les **fondamentaux de la communication** et des relations interpersonnelles
- **Argumenter, convaincre, influencer**
- **S'adapter** à son auditoire pour trouver les arguments adéquats
- **Anticiper les objections** et travailler sa répartie
- Les différents plans et types d'argumentation
- **L'action dans la prise de parole** : gestion du temps et de l'espace
- **Ecouter, questionner, savoir rebondir**
- L'argumentation en situation de **communication « difficile »**
- Les **différentes stratégies d'argumentation** en situation de communication difficile
- Savoir « sortir » d'une situation de communication et d'argumentation difficile
- **La stratégie « gagnant – gagnant »**



## Durée

- 2 jours soit 14h



## Tarifs de la formation

- Tarifs Intra : 900 € nets de toutes taxes par jour pour un groupe de 10 à 12 personnes
- Tarifs Inter : 450 € nets de toutes taxes par jour