



ARGUMENTER ET CONVAINCRE

FF-COMM 001
MAJ 01.2026 - V3.0



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