



## OBJECTIFS

- S'exprimer et savoir argumenter sur son propre point de vue.
- Écouter un point de vue différent tout en maintenant un échange authentique
- Formuler sa pensée dans le respect de l'autre
- Faire avancer une discussion par l'argumentation
- Rempoter l'adhésion



## PROFILS

Toute personne ayant à convaincre dans le cadre de projets ou de prises de paroles en réunion



## PRÉREQUIS

Avoir suivi le stage « Communiquer Efficacement » ou détenir des connaissances similaires



## DURÉE

2 jours soit 14 heures



## COMPÉTENCES VISÉES

- Capacité à développer sa force de persuasion et faire adhérer son interlocuteur à son idée



## LES ATOUTS DE CETTE FORMATION

- Entraînements et mises en situations filmées
- Remise d'une méthode simple pour aborder les conflits interpersonnels



## PÉDAGOGIE

Moyens pédagogiques de type interactif sur mode participatif :

- Apports théoriques et/ou méthodologiques
- Analyse de pratiques
- Jeux de rôle
- Accompagnement intersession et jusqu'à 3 mois après la formation



## ÉVALUATION

- Pendant la session : sous forme de cas concrets et de mises en situation
- Appréciation pédagogique de fin de session : QCM de mesure de satisfaction des participants
- Remise d'une attestation individuelle de formation

# ARGUMENTER POUR CONVAINCRE ET FAIRE AVANCER LES PROJETS

## LES PRINCIPES D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

Capter l'attention de son auditoire

Avoir un langage non verbal cohérent en appui de l'argumentation

Savoir faire court, simple et concret à l'oral

Savoir structurer son intervention et être précis à l'écrit

Pour mieux communiquer ses idées, discerner :

- ✓ Points de vue / Certitudes
- ✓ Écouter / S'écouter (miroir)
- ✓ Argumenter / Imposer

Les règles d'or de la communication interpersonnelle : cible, objet, moyens

*Entraînement et mises en situation*

## RENFORCER SON APPROCHE ET ARGUMENTER

Se décentrer de soi

Savoir écouter vraiment

Acquérir une méthode pour argumenter

Maintenir un échange interactif

S'assurer que l'on est bien compris et suivi

*Entraînement et mises en situation*

## METTRE EN PRATIQUE LES DIFFÉRENTS TYPES D'ARGUMENTS

Tester la puissance de son argumentation à travers les différents types d'arguments

En fonction des situations, s'entraîner à sélectionner des arguments de valeur supérieure parmi les arguments disponibles

Savoir légitimer et répondre aux objections pour mieux rebondir et maintenir le dialogue

## S'ENTRAÎNER ET SE METTRE EN SITUATION

Rebondir sur un point de vue qui n'est pas le sien

Construire une argumentation propre, à partir d'avis différents voire divergents

Rempoter l'adhésion suite à argumentation

