



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

CAPTER L'ATTENTION DE SON AUDITOIRE

Appliquer les Lois de l'oral : cible, objet, moyens
Savoir faire court, simple et concret

Avoir un langage para verbal et non verbal cohérent en appui de sa prise de parole

Savoir structurer son intervention et être précis

Pour mieux communiquer ses idées, discerner :

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

Entraînement et mises en situation

RENFORCER SA PRESENCE ET ARGUMENTER

Se décentrer de soi pour mieux interagir et rebondir

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