

Argumenter et convaincre faire adhérer son auditoire

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : AGC - Prix 2024 : 1 550€ HT

Le prix pour les dates de sessions 2025 pourra être révisé

Bien argumenter dans votre milieu professionnel est une arme redoutable pour influencer les personnes et les équipes autour de vous. Cette formation vous permet de maîtriser les techniques d'argumentation, les stratégies et les savoir-être en vue de vendre vos idées et de convaincre vos interlocuteurs.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Identifier les bases de la communication et les obstacles

Maîtriser les techniques d'argumentation factuelle

Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur

Vendre ses idées et convaincre ses interlocuteurs

Écouter et rebondir sur les remarques

TRAVAUX PRATIQUES

Tests d'auto-évaluation, apports théoriques avec échange d'expérience, mise en pratique sur jeux de rôles.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2024

1) Principes généraux de la communication

- Identifier les bases de la communication et les obstacles.
- Les facteurs de l'argumentation.
- Les bases de la communication persuasive.
- Les facteurs humains et leurs interactions.

Travaux pratiques : Test d'autopositionnement et analyse des résultats.

2) Les techniques pour argumenter

- Utiliser l'argumentation factuelle.
- Structurer les explications. Renforcer les démonstrations. Favoriser les déductions.
- Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale.
- Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur.
- Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion.
- Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension.

Travaux pratiques : Mises en situation : découvrir des arguments utilisables, analyse des séances en groupe.

3) Les techniques pour convaincre

- Savoir questionner son interlocuteur.
- Écouter et rebondir sur les remarques.
- Anticiper les objections et les questions.
- Défendre ses idées avec conviction.
- Savoir faire des concessions.

Travaux pratiques : Mise en situation : utiliser des arguments pour convaincre, analyser des séances en groupe.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes amenées à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Les éléments d'adhésion de son auditoire

- Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur.
- Adopter un comportement assertif.
- Situer les freins aux développements. Identifier les comportements " en repli " en fonction des types de personnalité.
- Reconnaître la " survie " de son interlocuteur.
- Accompagner son interlocuteur pour passer en " croissance ".
- Répondre aux attentes et aux besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage.
- Utiliser les mots justes pour éviter les blocages.
- Se synchroniser avec son interlocuteur.

Travaux pratiques : Mises en situation " entretien en une situation délicate ou conflictuelle ", analyse des séances en groupe.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 14 nov., 19 déc.

2025 : 30 janv., 20 févr., 13 mars, 17 avr., 22 mai, 26 juin, 10 juil., 21 août, 02 oct., 23 oct., 20 nov., 18 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 21 août, 20 nov.

VALENCE

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

GRENOBLE

2024 : 19 déc.

2025 : 20 févr., 22 mai, 21 août, 18 déc.

MONTPELLIER

2025 : 20 févr., 22 mai, 21 août, 18 déc.

ORLÉANS

2024 : 19 déc.

2025 : 13 févr., 15 mai, 07 août, 13 nov.

RENNES

2025 : 20 févr., 22 mai, 21 août, 18 déc.

CAEN

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

PARIS

2024 : 19 déc.

2025 : 23 janv., 13 févr., 06 mars, 10 avr., 15 mai, 19 juin, 03 juil., 07 août, 25 sept., 16 oct., 13 nov., 18 déc.

ANGERS

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

CLERMONT-FERRAND

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

LILLE

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 21 août, 20 nov.

NANCY

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

REIMS

2024 : 19 déc.

2025 : 23 janv., 10 avr., 03 juil., 16 oct.

PAU

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

MARSEILLE

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

LYON

2024 : 19 déc.

2025 : 20 févr., 17 avr., 26 juin, 21 août, 23 oct., 18 déc.

BORDEAUX

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 21 août, 20 nov.

DIJON

2025 : 20 févr., 22 mai, 21 août, 18 déc.

LIMOGES

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

NIORT

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

NANTES

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 21 août, 20 nov.

BREST

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

METZ

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil., 23 oct.

MULHOUSE

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil.,
23 oct.

LE MANS

2025 : 23 janv., 10 avr., 03 juil.,
16 oct.

SOPHIA-ANTIPOLIS

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 21 août,
20 nov.

TOULOUSE

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 21 août,
20 nov.

GENÈVE

2025 : 20 févr., 22 mai, 21 août,
20 nov.

AVIGNON

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil.,
23 oct.

LAUSANNE

2025 : 20 févr., 22 mai, 21 août,
20 nov.

STRASBOURG

2024 : 19 déc.

2025 : 13 mars, 26 juin, 21 août,
20 nov.

TOURS

2024 : 19 déc.

2025 : 13 févr., 15 mai, 07 août,
13 nov.

LUXEMBOURG

2025 : 30 janv., 22 mai, 21 août,
18 déc.

SAINT-ÉTIENNE

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil.,
23 oct.

ROUEN

2025 : 23 janv., 10 avr., 03 juil.,
16 oct.

TOULON

2025 : 13 mars, 26 juin, 10 juil.,
23 oct.

BRUXELLES

2024 : 19 déc.

2025 : 30 janv., 22 mai, 21 août,
18 déc.