

### Objectifs pédagogiques

S'approprier les principes de l'argumentation pour convaincre un interlocuteur ou un auditoire.

Construire un argumentaire et apprendre à l'adapter à son interlocuteur.

Mettre en œuvre ses ressources persuasives pour emporter l'adhésion.

### Public

Toute personne souhaitant renforcer et développer ses capacités de persuasion

### Prérequis

Aucun

### Durée

2 journées (14 heures)

### Modalités pédagogiques

Formation animée par un formateur spécialiste des interactions humaines et expert en communication.

Méthode active et participative.

Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques.

Approche basée sur l'expérience des participants.

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation.

### Moyens et supports pédagogiques

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés.

Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant.

Évaluation des acquis via un quiz des connaissances en fin de session.

- **Les fondamentaux de la communication pour convaincre**
  - Identifier les bases de la communication et les obstacles
  - Les bases de la communication persuasive
  - Le comportemental et le non verbal
- **Développer sa capacité à 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
- **Construire son argumentation**
  - Structurer les explications
  - Déterminer les objectifs et sous-objectifs
  - Prioriser et évaluer ses arguments
  - Choisir le plan de présentation adapté
  - Renforcer les démonstrations
  - Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur
  - Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion
- **Mettre en œuvre les attitudes et techniques qui créent et renforcent l'adhésion**
  - Maîtriser et moduler le ton de la voix pour renforcer son propos
  - Soigner l'expression verbale : structure, concision, choix des mots
  - Adopter un comportement assertif
  - Traiter les objections : écoute, analyse, apport d'une réponse appropriée