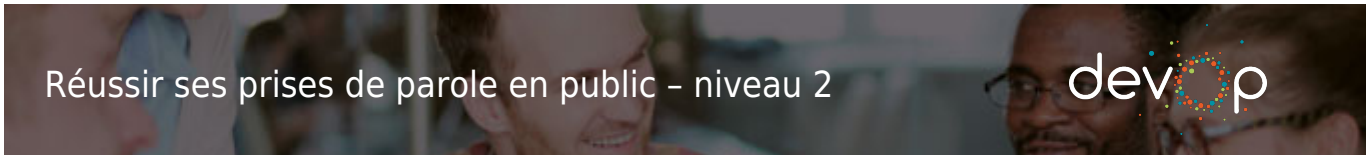


Réussir ses prises de parole en public – niveau 2

Si vous avez déjà acquis les bases de l'art oratoire et que vous cherchez à perfectionner vos compétences, vous êtes au bon endroit.
Pour captiver votre auditoire, vous devez être complètement focalisé sur votre discours tout en jouant avec la posture, la gestuelle, les modalités de la voix et les éventuels supports visuels. Vous devez avoir préparé avec attention votre discours sur le fond et la forme, mais prendre également le temps de le répéter pour pouvoir improviser à n'importe quel moment.

Objectifs de la formation

• Favoriser l'échange,
• Vous familiariser avec les principes de l'argumentation pour convaincre un interlocuteur et faire adhérer un auditoire,
• Acquérir un état d'esprit positif, et apprendre à construire un plan d'argumentation,
• Savoir analyser, gérer et répondre aux objections.

Pour qui ?

Cadre, chef de projet, ou collaborateur : vous souhaitez acquérir les techniques d'argumentation et de persuasion.

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes d'entraînement

1. Maîtriser les techniques pour argumenter

• Structurer les explications,
• Renforcer les démonstrations,
• Favoriser les déductions.

2. Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale

• Adapter l'argumentaire à votre interlocuteur,
• Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion,
• Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension.

3. Ecouter pour mieux influencer

• Pratiquer l'écoute active,
• Questionner et reformuler,
• Bâtir votre argumentaire sur les besoins de votre interlocuteur.

4. Vous approprier les techniques pour convaincre

• Savoir questionner votre interlocuteur,
• Ecouter et rebondir sur les remarques,
• Anticiper les objections et les questions,
• Défendre vos idées avec conviction,
• Faire des concessions à des moments appropriés.

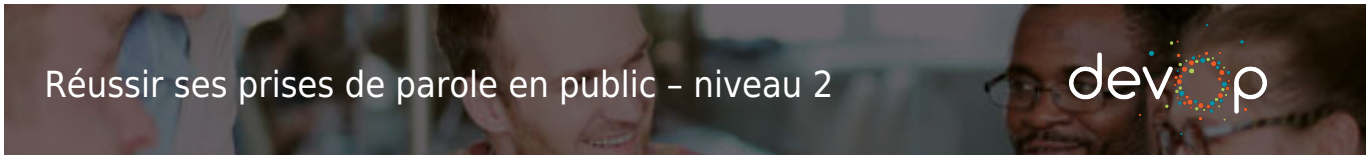
5. Analyser la situation et définir l'objectif

• Construire un plan d'argumentation,
• Choisir la stratégie la plus adaptée au sujet et à l'auditoire.

6. Gérer les résistances

• Remplir les conditions d'une communication persuasive,

Consulter cette formation en ligne : https://www.devop.pro/formation/argumenter-pour-faire-adherer.html
Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre formulaire de demande rapide



• Influencer une personne récalcitrante et faire face aux objections : art du détour, recadrage, recours à l'imagination,
• Composer avec les défenses du moi et accompagner en souplesse votre interlocuteur vers un changement de position.

Méthode d'animation

• Exercices individuels et en groupe,
• Auto-évaluations, apports théoriques avec échange d'expériences,
• Mises en pratique débriefées en groupe,
• Conseils personnalisés.