

Réussir ses prises de parole en public niveau 2

Argumenter, convaincre, persuader



TRAINING

BEST

Objectifs

- 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**.

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,
- 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.

Animation

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

2 jours - 14h
de présentiel

1290€ HT
Collations et déjeuners offerts

⊕ Renforcement distanciel
sur demande

Pour qui

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

Mises en application terrain et résultats

- ✓ Individualisation
8 participants maximum
- ✓ Concret
Solutions et prises de décisions
- ✓ Entraînement et mise en œuvre
Acquis applicables en situation de travail

Parmi les consultants



Jacky Canal



Jean Luc Solal

1. EN AMONT

15 minutes d'échange téléphonique pour définir mes objectifs.

J'ai pu mettre des mots sur des situations que je souhaite améliorer.

2. PRÉSENTIEL

Ludique, visuel, digital, j'apprends comme je travaille.

Tout pour la mise en action, le groupe me permet de trouver des solutions

J'ai été surprise et je me suis surprise

3. A DISTANCE

Un condensé vidéo de nos échanges et des points saillants de la formation pour les voir et revoir et faciliter la mise en pratique.

Le consultant reste disponible pour m'aider dans la mise en pratique

Sessions Paris 2019

17-18 janvier
18-19 février
18-19 mars
11-12 avril
16-17 mai
13-14 juin

24-25 juin
11-12 juillet
29-30 août
9-10 septembre
19-20 septembre
3-4 octobre

17-18 octobre
14-15 novembre
25-26 novembre
5-6 décembre
19-20 décembre



Facile d'accès
(métro, SNCF, RER)
• La Madeleine
• Gare Saint-Lazare
• Auber

4, rue de Castellane - 75008 Paris

Tél. 01 70 38 21 10

Réserver votre session en ligne :

<https://www.devop.pro/formation/argumenter-pour-faire-adherer.html>

Formulaire d'inscription

Pour toute question, sessions en intra ou sur-mesure, **contactez-nous au +33 (0)1 70 38 21 10.**

Numéro d'organisme de formation : 11 75 44096 75.

A retourner par e-mail : contact@devOp.pro

Formation :

Intitulé : _____
Date : du ____ - ____ -20 ____ au ____ - ____ -20 ____
Prix € HT : _____ + TVA (taux en vigueur) Nombre d'heures : _____
Prix € TTC : _____ (Incluant forfait déjeuner)

Participant :

M. Mme Prénom : _____ Nom : _____
Société : _____ Fonction : _____
Adresse postale : _____ Téléphone : _____
_____ Mobile : _____
_____ E-mail : _____

Responsable des formations :

M. Mme Prénom : _____ Nom : _____
Fonction : _____ Téléphone : _____
Raison sociale : _____ E-mail : _____
Adresse postale : _____ Effectif : _____
_____ Code APE : _____
_____ Numéro SIRET : _____
Numéro identifiant TVA intracommunautaire : _____

Convention de formation :

Nom du signataire : _____ Mail : _____
Fonction : _____

Facturation :

Etablissement à facturer, si différent : _____
 Le règlement sera effectué par un OPCA : _____
Nom de l'OPCA : _____ Adresse postale : _____
Nom du contact dédié : _____
Téléphone contact dédié : _____
E-mail : _____

Règlement :

par virement par chèque à l'ordre de devOp

devOp

4 rue de Castellane
75008 Paris

Tel : + 33 (0)1 70 38 21 10

Fax : +33 (0)1 83 62 82 17

www.devop.pro

N° Formation 11 75 44096 75
RCS Paris B 484 233 408
TVA intra FR 09484233408
SIRET 484 233408 00042
APE 7022Z



Cachet de l'entreprise, date et signature

En signant ce document, je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales des ventes au verso.