

## Objectifs

- o Acquérir des techniques d'argumentation factuelle.
- o Apprendre à adapter l'argumentaire selon les interlocuteurs.
- o Développer des compétences pour questionner, écouter et rebondir.
- o Gérer les objections et défendre les idées avec persuasion.
- o Approfondir les techniques d'argumentation et de conviction.
- o Pratiquer la gestion des réactions émotionnelles et le comportement assertif.

## Public concerné

Toutes les personnes souhaitant communiquer.

## Public en situation de handicap

Contactez-nous pour analyser vos besoins et proposer les solutions adaptées à votre situation.

## Résultats attendus de la formation

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de structurer des argumentaires factuels adaptés à différents interlocuteurs, de gérer efficacement les objections et les réactions émotionnelles, et d'adopter un comportement assertif pour convaincre avec persuasion. Ils développeront également des compétences en écoute active et en gestion du stress, renforçant leur efficacité en communication.

## Prérequis

- o Aucun

**Durée** 2 journées de 7 h soit 14 h en formation intra-entreprises avec mix théorie et pratique, 8 personnes maximum

**Tarif** : 3 200€ ht (reprographie inclus) soit 1 600€ ht jour, tarif 2026

**Formation** à distance ou en présentiel, les formations hors Ile de France sont sur devis

## Programme

### FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION ET TECHNIQUES D'ARGUMENTATION

#### Introduction et Évaluation des Besoins

- Entretien initial pour établir les objectifs du participant.
- Évaluation des compétences actuelles en communication et argumentation.

#### Principes de la Communication Efficace

- Comprendre les bases de la communication persuasive.
- Identifier les obstacles courants et développer des stratégies pour les surmonter.

#### Techniques d'Argumentation Factuelle

- Apprentissage de l'argumentation factuelle.
- Techniques pour structurer et renforcer les arguments

#### Adaptation de l'Argumentaire

- Techniques pour adapter l'argumentaire selon les interlocuteurs.
- Exercices interactifs et études de cas.

### CONVICTION, GESTION DES RÉACTIONS ET PLANIFICATION

#### Techniques de Conviction

- Techniques pour questionner, écouter et rebondir.
- Gestion des objections et défense des idées.

#### Approfondissement et Mises en Situation

- Approfondissement des techniques d'argumentation et de conviction.
- Mises en situation et analyses.

#### Gestion des Réactions et Comportements Assertifs

- Gestion des réactions de défense et de stress.
- Pratique de comportements assertifs.

#### Récapitulation et Plan d'Action Personnel

- Récapitulation des apprentissages clés.
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé.

## Les supports de formation

o Des supports sont remis à chacun des participants en appui aux notions théoriques abordées

## Les moyens d'évaluation

A l'issue de la formation, chaque stagiaire complète un questionnaire d'évaluation du parcours.

**Planning** : Sessions choisies en fonction de la disponibilité des stagiaires et intervenantes

**Numéro de déclaration d'activité** : 11 91 06763 91

