

# Réussir ses présentations : Soyez persuasif !

Version : v1

## **FINALITE DE LA FORMATION**

Argumenter pour convaincre un interlocuteur ou un auditoire

## **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- Acquérir les méthodes et outils nécessaires pour développer son pouvoir de conviction
- S'entraîner pour développer ses capacités relationnelles

## **PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE**

Toute personne souhaitant faire des présentations convaincantes, progresser en matière d'argumentation, de persuasion...auprès de ses « clients internes », hiérarchie, collègues...

Avoir des bases de communication.

ATTENTION : Ce stage ne s'adresse pas à des commerciaux car il n'aborde pas l'argumentation commerciale. Dans ce cas, consulter les formations ciblées « Commercial »

## **PREREQUIS**

Aucun.

## **MODALITES**

**Durée** : 14 heures / 2 jours

**Type** : Présentiel

**Méthodes et moyens pédagogiques** : Apports théoriques et pratiques, jeux de rôle, QCM, vidéo de présentation, support informatique

**Validation des acquis** : QCM, tour de table, observation

**Sanction de la formation** : Attestation de fin de formation

**Profil de l'intervenant** : Formateur spécialisé dans le domaine, expérimenté

## PROGRAMME

---

- ❖ **Qu'est-ce qu'une argumentation efficace ?**
- ❖ **Prendre en compte les caractéristiques d'une situation d'argumentation**
  - Objectifs des interlocuteurs
  - Profils et attentes
  - La prise en compte des profils émotionnels...
- ❖ **La conception d'un argument**
  - Structure de l'argument
  - Conditions d'efficacité
- ❖ **L'équilibre du fond et de la forme**
  - Les types de raisonnement
  - Induction / déduction
  - Les pratiques d'écoute et de parole active appliquées à l'argumentation
- ❖ **La prise en compte des obstacles**
  - Rétention d'information : comment la dépasser ?
  - Guerre de position : comment la déjouer ?
  - Passer d'une approche compétitive à une approche collaborative
- ❖ **L'argumentation dans la négociation**
  - Argumenter en amont / projet
  - Argumenter en aval / crise
  - Le cumul des « oui » partiels
  - La focalisation sur les avantages
  - L'utilisation des motivations
  - Le traitement des objections
- ❖ **Concevoir un plan d'argumentation**
  - Identifier les objectifs liés à la situation, les enjeux et rapports de pouvoir
  - Capitaliser les informations sur ses interlocuteurs
  - Choisir une tactique adaptée : les cycles progressifs ou régressifs de l'argumentation
  - Intégrer l'anticipation des objections et leur traitement
  - Les 4 critères du progrès
  - Construire pas à pas une séquence de communication interactive
  - Obtenir des validations de ses interlocuteurs et établir les accords partiels et conclusifs

## LES + ASFO

---

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.