



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : 6190204

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1350
€ HT
Particulier : 1080 € TTC

ARGUMENTER ET PERSUADER

Gagner en force de conviction.

OBJECTIFS

Maîtriser les différents outils et techniques de persuasion.
Élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs.
Construire une argumentation efficace et pertinente.

POUR QUI ?

Cadres et collaborateurs souhaitant améliorer leur pouvoir de persuasion face à différents interlocuteurs.

PRÉREQUIS

Compétences acquises:

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de comprendre les ressorts de la persuasion et aurez acquis les méthodes essentielles pour convaincre.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de comprendre les ressorts de la persuasion et aurez acquis les méthodes essentielles pour convaincre.

PROGRAMME

Argumenter et persuader

Maîtriser les différents outils et techniques de persuasion

- Identifier l'impact de la perception.
- Prendre en compte la communication non verbale.
- Respecter les règles de la communication interactive.
- Adopter l'écoute active.
- Favoriser une prise de contact réussie.
- Garder le contrôle.
- Occuper le temps et l'espace.
- Répondre aux objections : la méthode AQOR.

Jeu de rôles : appropriation des diverses techniques de persuasion.

Élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs

- Se poser les sept bonnes questions pour préparer un argumentaire.
- Déterminer les objectifs et sous-objectifs.
- Connaître les différents canaux de communication.
- Argumenter en trois dimensions.
- Choisir le plan de présentation adapté.
- Élaborer les trois fiches d'un conducteur.

Exercice d'application : élaboration d'argumentaires spécifiques en fonction des besoins précis des participants.

Mener des entretiens efficaces et pertinents

- Se préparer mentalement et physiquement.
- Confronter les points de vue.
- Identifier les différents comportements face au changement.
- Savoir formuler une demande.
- S'affirmer sans s'imposer : l'assertivité.
- Négocier : l'attitude et la méthode.

Mise en situation : entraînement à la communication interactive sur des situations délicates vécues ou à venir.



BY ABILWAYS

INTERVENANTS

Isabelle WACHENHEIM
SPACE & TIME