

Argumenter et convaincre

OBJECTIFS

Maîtriser les techniques d'argumentation pour convaincre, persuader et influencer avec intégrité
Défendre un point de vue sans entrer dans l'engrenage de la polémique
Renforcer son impact à l'oral

PROGRAMME

Construire un argumentaire pour vendre une idée, un projet, défendre un point de vue

L'analyse du contexte et définition des objectifs
La prise en compte des spécificités des interlocuteurs
Les techniques d'argumentation
La préparation psychologique

Analyser et répondre aux objections

L'analyse des objections et les méthodes de réponse
Les techniques pour déjouer la mauvaise foi

Savoir convaincre par les mots : l'art du bien parler

Les règles de langage efficace
L'utilisation de l'affirmation de soi pour se sentir solide, confiant et fort en relation/négociation
Maîtrise de soi et gestion des émotions

PUBLIC – PREREQUIS

Toute personne souhaitant développer sa capacité d'argumentation et de persuasion
Prérequis aucun

PEDAGOGIE

Méthode participative favorisant les échanges entre participants
Exposé théorique des outils et des méthodes

MOYENS ET OUTILS

Livret pédagogique
Exercices pratiques d'argumentation et de réponse aux objections

INTERVENANT

Consultant spécialisé en développement personnel

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur
Bilan oral de fin de formation
Appréciation des acquis sur l'attestation de formation
Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

3h30

DATES

Nous consulter

PRIX

165 € par stagiaire



CONTACT

Nathalie PRIN : 02 54 53 52 02
CCI CAMPUS CENTRE
16, place Saint Cyran
36000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 00
www.campus-centre.fr
fpc@indre.cci.fr
Siret : 183 600 014 000 17
N° d'activité formation : 2436P000136