



Fiche Programme

Communiquer-Argumenter Convaincre

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation basée sur les méthodes actives favorisant l'expérimentation et l'apprentissage par la mise en œuvre.

Interactivité et formalisation des bonnes pratiques avec la suite d'Outils Klaxoon

MODALITES D'EVALUATION :

- Quiz de connaissances en fin de stage pour évaluation des acquis
- Mise en situation durant laquelle l'apprenant utilise au moins 3 techniques d'argumentation et 3 techniques de conclusion.
- Attestation de formation individuelle
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés.

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous ou voyez avec le service formation de votre entreprise.

DUREE : 14 heures en continu

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Avant le présentiel :

Capsule d'auto-formation : « La suggestion négative »

Capsule d'auto-formation : « Pourquoi ne pas demander pourquoi »

Mission de diagnostic-positionnement

Pendant le présentiel :

1ère partie : Les Préalables à toute Négociation

1 - Communiquer pour Informer :

- La déperdition du message : sur quoi dois-je travailler.
- Qu'est ce qui fait que l'émetteur n'arrive pas où fait mal passer son message ?
- Qu'est ce qui fait que le récepteur n'accroche pas ou décroche ?
- Quels éléments dans l'environnement peuvent perturber, altérer le message ?
- Comment le thème, le sujet peut-il jouer sur la compréhension du message

Mise en situation

2 - Utiliser les appuis relationnels :

Quelle est leur position vis-à-vis de vous, de vos idées

Comment s'exprime-t-il

Quelle stratégie mettre en place avec chacun

3 - Convaincre avec le triangle grecque :

La crédibilité avec l'Ethos

Les Techniques de raisonnement (l'hypothèse, le paradoxe, ...)

La démonstration par le Logos

Les Techniques et Parades pour Contre-Argumenter

L'appui par le Pathos

L'appel aux cinq sens

La pause magique en utilisant les silences

La proxémie ou les distances de communication

4 - Argumenter pour faire adhérer

Comment faire valoir le bénéfice de notre interlocuteur ?

Quels sont les avantages à s'appuyer sur des faits ?

Pour quelles raisons limiter le nombre d'arguments.

5 - Convaincre pour déclencher un changement en notre faveur

Sur quels leviers agir pour faire passer à l'action

Comment accélérer la prise de décision

DUREE : 14 heures - 2 jours

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous.

INTERVENANT : Thierry ROUFFET - 06 07 65 04 79 - thierry.rouffet@cofiged.fr

CONTACT : Véronique LACALLE - veronique.lacalle@cofiged.fr

COÛT : 1750,00 € HT/j