



## L'ARGUMENTATION PERSUASIVE



Durée  
**8 heures**



Date début prochaine  
session  
**sur inscription**



Nb places dispo.  
/



Langue  
/



### LIEU DE LA FORMATION

IFSB Possibilité de formation intra-entreprise

**Référence** : M4094

**Formateurs** : Professionnels du secteur

**Partenariat** : Cette formation est organisée en collaboration avec Progress Management et Communication.

**Effectif max** : 12 participants

**Langue** : FR

**Tarif** : 475,00 € HTVA

**Tarif membre** : 395,00 € HTVA



### ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL  
DU BATIMENT SA.

## **PUBLIC CIBLÉ**

Personne (de tous niveaux) désirant augmenter l'impact de son modèle d'argumentation et qui souhaite développer des résultats de qualité pour l'entreprise, son équipe et lui-mêmes.

## **OBJECTIF**

- Pratiquer une empathie constante afin de bien comprendre comment fonctionne notre interlocuteur.
- Analyser et découvrir son modèle habituel de communication et adapter notre discours.
- Eveiller son intérêt dès les premiers instants de notre intervention.
- Construire une argumentation logique (pour lui !) et préparer des réponses aux questions, objections et remarques qui ne manquent jamais de surgir inopinément.
- Ne jamais perdre de vue comment conclure positivement, ce qui représente le vrai pourquoi de notre démarche.

## **CONTENU DE LA FORMATION**

- Les règles incontournables de la persuasion.
- Les différents styles de persuasion et leur application efficiente.
- Bien se préparer : 80 % de la réussite.
- Persuader plutôt que convaincre : Donner de l'autonomie et un pouvoir de décision.
- Les étapes clefs de l'argumentation (Prise de contact, démarrage, éveil d'intérêt, transformation de caractéristiques en avantages, réaction face aux objections et questions, acceptation).
- Les différents domaines d'application face aux besoins spécifiés.
- Notre communication non-verbale, partie essentielle de notre modèle d'influence positive.
- Chacun son style, chacun son charisme.
- Le développement de l'affirmation de soi dans l'argumentation (faire face à l'agressivité et établir très clairement pour soi et les autres notre non-négociable).
- La neutralisation des tentatives de manipulation.
- Le renforcement de notre volonté de conclure de manière positive et sur le long terme.

## **PÉDAGOGIE**

Stage de formation basé sur des échanges permanents, de nombreux exercices pratiques avec mises en situation collant à la réalité des participants. On peut prévoir de préparer une argumentation future et de la tester en pratique.

Deux jours séparés (avec deux plans d'action différents) et une mise à disposition d'une "hotline téléphonique ou mail" jusqu'à trois mois après le deuxième jour d'intervention.

PUBLIC CIBLE