



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