Argumenter pour convaincre

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 12 h

Référence :
MAN-ARG-01021

Public :
Toute personne devant faire adhérer et convaincre des interlocuteurs variés

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Comprendre les enjeux et règles du jeu de l'argumentation.
Définir sa position et ses objectifs.
Maîtriser les trois grandes dimensions de l'argumentation : conviction, structure du discours, dimension émotionnelle.
Planifier ses idées et les structurer.
Sélectionner et ordonner ses arguments en fonction de ses objectifs et du public.
Maîtriser les techniques de négociation raisonnée.
Connaître ses marges de manoeuvres, planchers et plafonds.
Proposer et formaliser l'offre susceptible de répondre aux besoins de ses interlocuteurs.
Savoir séparer les questions de personne et l'objet réel de la négociation.
Découvrir les intérêts réels au-delà des positions affichées.
Savoir rechercher un éventail de solutions et sortir de la solution unique.
Définir des critères objectifs pour conclure la négociation.
Savoir définir sa meilleure solution de rechange.
S'entrainer à partir des situations propres à chacun.

Pré-requis :
Aucun

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.
Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques mobilisés :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Comprendre les enjeux et règles du jeu de l'argumentation

2. Définir sa position et ses objectifs

3. Maitriser les trois grandes dimensions de l'argumentation : conviction, structure du discours, dimension émotionnelle

4. Planifier ses idées et les structurer

5. Sélectionner et ordonner ses arguments en fonction de ses objectifs et du public

6. Maitriser les techniques de négociation raisonnée

7. Connaitre ses marges de manoeuvres, planchers et plafonds

8. Proposer et formaliser l'offre susceptible de répondre aux besoins de ses interlocuteurs

9. Savoir séparer les questions de personne et l'objet réel de la négociation

10. Découvrir les intérêts réels au-delà des positions affichées

11. Savoir rechercher un éventail de solutions et sortir de la solution unique

12. Définir des critères objectifs pour conclure la négociation

13. Savoir définir sa meilleure solution de rechange

14. S'entrainer à partir des situations propres à chacun

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 29/10/2018