

Argumenter pour convaincre

La qualité d'une argumentation, destinée à convaincre, ne dépend pas seulement de notre maîtrise du sujet et de la valeur des arguments avancés.

Elle dépend surtout de notre capacité à éveiller l'intérêt de nos interlocuteurs, à répondre à leurs objections et à les faire adhérer réellement à nos propositions.

Personnes concernées

Toute personne ayant à faire passer ses idées et à convaincre de ses positions dans des situations professionnelles qui exigent de savoir s'affirmer et de faire adhérer.

Objectifs

Etre en mesure de :

- **Donner de l'impact** à ses messages et propositions
- **Acquérir plus d'assurance**
- **Développer** son esprit de répartie
- **Aboutir à une issue favorable** lors de confrontations

Contenu

- **La construction d'une argumentation** (but, tactique, arguments, progression)
- **La façon d'attirer l'attention sur soi** et sur ses points de vue
- **L'utilisation des différents effets persuasifs** (logiques, relationnels)
- L'art du **questionnement** et de l'**écoute active**
- **Le traitement des objections** et l'attitude face aux **critiques ou à l'hostilité**
- **Les façons d'obtenir une adhésion**
- **L'importance de savoir dire non** de façon constructive
- **Les écueils à éviter** (agression, fuite, retrait...)

Particularités pédagogiques

- Nombreux exercices d'entraînement en face à face et en groupe
- Apports et conseils personnalisés
- Traitement de situations réelles rencontrées par les participants
- Utilisation de la vidéo

Modes de diffusion

- Stage sur mesure
- Atelier pour groupe restreint, groupes de formation, coaching, selon la nature de la demande et l'effectif concerné, séances individuelles

Contact :
01 40 20 04 09
info@pragma-consultants.fr