

Formation
2012

Tout manager a besoin de présenter et de défendre ses idées, principes, méthodes et stratégies, quelquefois avec peu d'arguments. Cette formation les arme pour être plus convainquants dans des situations qui peuvent être difficiles.

Durée : 2 jour(s)

Tarif : 800,00 € HT / personne

Tarif Intra : Nous contacter

PUBLIC

Managers, cadres, ingénieurs, techniciens ou collaborateurs ayant une bonne maîtrise de la communication orale et ayant à convaincre et persuader en argumentant.

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques d'argumentation pour débattre, convaincre, persuader et influencer avec intégrité
- Utiliser le plus efficacement possible les arguments de l'autre pour obtenir son adhésion
- Dans les situations difficiles, mieux maîtriser les situations polémiques et la stratégie des débats contradictoires

FORMATEUR(S)

Alyne BOUIX

- consultante formatrice
- 20 ans d'expérience dans le consulting
- ancienne Directrice des Ressources Humaines

Coordination pédagogique assurée par Pierre VINOT

METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

Identifier les situations nécessitant la conviction

- persuader l'autre ou les autres
- persuader des auditeurs
- argumenter dans la négociation

Comprendre pour convaincre

- les réactions de défense et le stress

Maîtriser les techniques pour convaincre

- les techniques fondées sur le raisonnement: hypothèse, recours aux faits, induction, explication, déduction, analogie, métaphore, dilemme, paradoxe...
- les techniques de persuasion, appel aux valeurs, recours à l'autorité, effet miroir, accumulation des oui, vente d'avantages, appel aux émotions, argument d'autorité...

Argumenter, convaincre l'autre

- bâtir une argumentation positive pour influencer avec intégrité
- choisir les arguments adaptés
- atténuer l'expression de sa pensée
- éviter les pièges de la pensée

Débattre, convaincre les autres

- savoir commencer
- savoir questionner
- savoir réfuter
- se défendre et défendre ses idées
- argumenter pour le public
- savoir influencer et orienter

Influencer avec intégrité

- reconnaître ses interlocuteurs
- choisir les mots justes
- anticiper les objections et les questions pièges
- déjouer la mauvaise foi

Méthode pédagogique :

Mise en situation : se positionner face à un auditoire, séance filmée et commentée

SESSIONS

Contactez nous