

## Savoir argumenter et convaincre

### Public et Objectifs :

Toute personne souhaitant apprendre à argumenter et défendre son point de vue dans le respect de la relation :

- Intégrer les bases de la communication
- Utiliser les techniques d'argumentation
- Convaincre son ou ses interlocuteurs
- Gérer son attitude face à son interlocuteur

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 2 jours en présentiel

### Méthodes - Outils pédagogiques – Modalité d'évaluation

- Alternance théorie et mises en situation basées sur des cas concrets apportés par les participants / Alternance de partages en collectif et de temps de réflexion individuelle / Débriefing sur les comportements mis en œuvre : analyse de pratique / Ateliers pour mise en application directe dans les objectifs opérationnels
- Support de cours
- Évaluation des acquis tout au long de la formation par des mises en situations tirées des retours d'expériences des participants

### Accessibilité aux personnes handicapées

Pour tout besoin d'adaptation, retrouver le contact de notre référent handicap et les modalités d'accueil sur la page : [Infos pratiques/Situation de Handicap](#)

## Programme de formation

### Communiquer efficacement pour convaincre

- Considérer l'impact de ses attitudes relationnelles
- Comprendre les 2 niveaux de communication
- Dépasser les obstacles de la communication
- Optimiser les vecteurs de la communication (non verbale et verbale)

**Atelier pratique :** Jeu portrait chinois, Identification de ses attitudes relationnelles, jeux d'intelligence émotionnelle

### Préparer son argumentation

- Utiliser l'approche quintilienne (CQQCOQP)
- Définir les arguments factuels adaptés à son interlocuteur
- Structurer un plan, un raisonnement
- Méthode ASOSRA

**Atelier pratique :** « Un sujet des arguments » - Mise en situation filmée

### Convaincre son interlocuteur ou ses interlocuteurs

- Savoir questionner et s'adapter à son interlocuteur
- Ecouter activement et rebondir sur les remarques
- Anticiper et répondre aux objections et aux questions
- Communiquer ses idées avec conviction
- Savoir faire des concessions

**Atelier pratique :** Jeu « pour ou contre en 2 minutes » - Jeu « face à face » développer l'écoute active - « Parler positif »

### Pratiquer l'argumentation

- Appliquer la méthode AICV
- Développer une relation gagnant/gagnant
- Renforcer sa pratique de l'argumentation

**Atelier pratique :** Mise en situation entretien en face à face (négociation, problème à résoudre ...) - Mise en situation face à un groupe (Amener un changement) - Comment respirer, se concentrer, se relaxer de façon ludique

### Etablir son plan d'action

- Déterminer ses axes de progrès personnels et les actions à mettre en œuvre
- Se fixer ses objectifs et son planning de réalisation