

## SAVOIR ARGUMENTER POUR CONVAINCRE ENTRAINEMENT INTENSIF

### COMPETENCE VISEE

**Argumenter pour progresser et développer ses compétences oratoires**

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre les techniques fondamentales de l'argumentation.
- ✓ Argumenter dans la problématique du prospect ou du client.
- ✓ Développer une relation « gagnant-gagnant » dans le souci de l'intérêt du client.

### PROGRAMME

Jour 1 (matin)

Accueil, introduction et tour de table

#### 1. POURQUOI CONVAINCRE

- Faire la différence entre convaincre et persuader
- Maîtriser ses émotions
- Mobiliser rapidement ses idées

#### 2. ENTRAÎNEMENT À L'IMPROVISATION

- Fluidité mentale et fluidité verbale
- Développer son esprit de répartie

#### 3. ENTRAÎNEMENT À L'ESPRIT DE SYNTHÈSE

- Organiser sa pensée
- Les différentes techniques de raisonnement
- Découvrir le "sens" des mots (repérer l'implicite)
- Adapter son message en fonction des contraintes

*Validation des acquis : mise en situation / jeux de rôle*

Jour 1 (après-midi)

#### 4. ENTRAÎNEMENT À L'ARGUMENTATION

- Analyser la situation et définir l'objectif en fonction des attentes du prospect/client
- Construire son plan d'argumentation
- Choisir la stratégie adaptée au sujet et à l'interlocuteur
- L'argumentation en réponse aux objections :
  - Repérer et éliminer les arguments fallacieux
  - Les procédés de réfutation
  - Les procédés de persuasion

*Validation des acquis : mise en situation / jeux de rôle*

#### 5. SYNTHÈSE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement.
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant.
- Élaboration d'un plan personnel de progrès.

*Évaluation et clôture*



## MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

- **Les exercices pratiques et simulations seront ciblées sur le secteur d'activités des participants.**
- **Entraînement intensif** : participation active et l'expérimentation des participants est privilégiée
- Alternance d'apports théoriques, méthodologiques et d'exercices pratiques
- Remise d'un document de synthèse et d'un certificat de qualification de formation professionnelle à chaque participant
- Évaluation des attentes et des acquis en amont
- Évaluation des compétences et de la formation à la fin de la session – suivi post-formation
- Remise de documents de synthèse.

## DUREE

**1 JOUR** (7 heures) en **présentiel**

## PREREQUIS

Pas de prérequis spécifique

## PUBLIC VISE

Toute personne souhaitant développer ses capacités d'argumentation

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 participants

## MODALITES EVALUATION

**Évaluation diagnostic** : Évaluation des besoins et attentes de l'apprenant **et** évaluation des prérequis

**Évaluation formative** : Auto-évaluations régulières, QCM des acquis en début et fin de stage, exercices pratiques, mises en situation.

**Évaluation sommative** : Feuille d'émargement par demi-journée, évaluation « à chaud » et évaluation « à froid » à 3 mois pour valider la mise en place des compétences sur le poste de travail, évaluation intervenant et enquête satisfaction commanditaire le cas échéant. Remise d'une attestation de fin de stage.

---

## TARIF INTER-ENTERPRISES (PRIX PUBLIC)

**520 € HT**

## FINANCEMENT ET MODALITES DE REGLEMENT

- Entreprise (Plan de développement des Compétences) : règlement 30 jours à réception de facture
- Financement personnel : règlement en 2 fois par chèques encaissables au jour du démarrage puis le mois suivant

---

## REFERENT

**Référent pédagogique et administratif** : Maei CATILLON [maei.catillon@interactif.eu](mailto:maei.catillon@interactif.eu) 01 47 23 84 20

## PROFIL FORMATEUR

Formateur senior spécialisé techniques de négociation, argumentation et force de vente. Plus de 10 ans d'expérience dans la formation pour adultes.



## LIEU DE REALISATION

2 avenue Marceau 75008 PARIS

## ACCESSIBILITE HANDICAP

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation des moyens : Support projeté adapté mis à disposition sur un ordinateur portable individuel pour les personnes malvoyantes, utilisation possible de l'application AVA pour les personnes malentendantes, rythme adapté et fauteuil ergonomique limitant la fatigabilité.

Référent Handicap : Maei CATILLON [maei.catillon@interactif.eu](mailto:maei.catillon@interactif.eu) 01 47 23 84 20

## DELAI D'ACCES

Possibilité de s'inscrire jusque 11 jours ouvrés avant le démarrage.