

Communiquer pour Convaincre

2 jours - 14,00 heures

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

- Structurer une argumentation pour convaincre son/ses interlocuteurs
- Faire valider ses arguments, convaincre dans l'échange
- Répondre aux objections
- S'affirmer pour contourner les obstructions

Compétences visées

- Construire une argumentation pour convaincre
- Désamorcer les résistances
- Intégrer l'échange pour susciter l'adhésion
- Répondre aux objections

Description / Contenu

Etape 1 : Structurer pour convaincre

- L'objectif et le message
- L'accroche

Exercices d'application

Etape 2 : Argumenter pour convaincre

- Pourquoi l'autre aurait intérêt à faire ce qu'on lui propose ?
- Les 3 raisons essentielles qui me font dire que ...
- La preuve par l'illustration
- Construire une argumentation sur un sujet professionnel

Débrief sur la force de l'argumentation et l'impact du non verbal

Etape 3 : Echanger pour convaincre

- Chercher la validation au fil de l'eau
- Ecouter pour apaiser les remarques
- S'adapter à son auditoire

Jeux de rôle qui intègrent les phases d'échange

Etape 4 : Faire face à la contradiction

- Comment répondre à une objection
- S'affirmer face aux comportements d'obstruction

Exercice de synthèse sur les enseignements de la journée

Modalités pédagogiques

Présentiel sur un ou deux jours – groupes de 6 à 8

Distanciel entre 2 et 4 étapes de 3h30 sur Teams, GoogleMeet ou Zoom

Coachings individuels

Moyens et supports pédagogiques

Slide show sur PPT

Mémo pédagogique - synthèse des méthodes enseignées

Outils digitaux (Mentimeter, Jamboard ...)





Modalités d'évaluation et de suivi

- Auto-positionnement des participants sur une plateforme digitale partagée avec le formateur(début et fin de formation)
- Evaluation acquis par le formateur en sortie de formation
- Evaluation à chaud juste après la formation
- REX – Ateliers d'une heure de partage de pratiques un mois ou deux après la formation initiale
- Coachings individuels de suivi à la demande
- Evaluation à froid un ou deux mois après la formation
- Questionnaire d'impact envoyé au commanditaire trois mois après la formation

Nous sommes à votre écoute au 01 47 66 25 20

[M&A-SoftSkills Factory](#)