

Argumenter et persuader pour faire adhérer

Efficacité Relationnelle

Ref.AP  2 jours

Objectifs

- Donner de soi-même une image positive et jouer de toutes les ressources expressives de la persuasion.
- S'adapter au style de communication de son interlocuteur et établir avec lui un climat de confiance.
- Obtenir une bonne qualité d'assentiment en préservant le libre arbitre de son partenaire.
- Convaincre une personne récalcitrante et réussir à l'influencer favorablement.



Pédagogie

- L'enregistrement d'études de cas à la vidéo permet d'analyser les points forts et les difficultés rencontrées par les participants.
- L'animateur apporte ensuite les outils et les techniques permettant de s'entraîner et de progresser.
- Des séquences d'argumentation et de persuasion préenregistrées sont proposées à l'analyse.
- Remise d'un dossier de stage.



Pré-requis

Il est préférable d'avoir déjà suivi une formation à la communication.



Public concerné

Managers, cadres, chefs de projet, tout collaborateur ayant à exercer de l'influence sur des interlocuteurs en mode transverse.



Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit un questionnaire référentiel de compétences permettant de s'auto évaluer et d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec un formateur, répartis sur 3 mois
 - Ou 2 heures d'entretien en face à face
- Tarif du suivi : 340€ HT

Stage complémentaire :

- Maîtriser les fondamentaux de la négociation.
- Pratiquer l'écoute active avec empathie.



Programme

Les enjeux de la persuasion

- Argumenter, persuader, convaincre et négocier : des enjeux distincts.
- Quels sont les éléments sur lesquels on cherchera à s'appuyer pour persuader ses interlocuteurs ?
 - en situation d'exposé,
 - en situation d'entretien.

Les registres d'argumentation

- Les 4 types d'argumentation.
- Le chemin critique de la persuasion.
- L'argumentation logique et l'argumentation contraignante.

Développer son style de persuadeur.

- Les 7 étapes d'une démarche persuasive devant un auditoire.
- Les 2 approches pour persuader en face à face.
- Adapter son argumentation en fonction des sensibilités de l'interlocuteur.
- Comment faire face aux objections.

Renforcer sa présence : faire passer sa conviction

- Le regard : un atout majeur.
- L'impact de la gestuelle.
- La voix véhicule des émotions : développer une voix de DIVAS.
- Le poids des mots : les mots et les expressions parasites à éviter.

La gestion des résistances

- Les quatre conditions à remplir pour que la communication soit persuasive.
- Savoir écouter pour mieux appréhender la signification d'une résistance.
- Comment influencer une personne récalcitrante et faire face aux objections : art du détour, recadrage, recours à l'imagination.
- Exercer son pouvoir de conviction sans autoritarisme : doser concentration, enthousiasme et détermination.
- Savoir accompagner en souplesse son interlocuteur vers un changement d'attitudes face à l'exercice de l'influence.