

Programme de la formation

Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral

Public cible :

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à **communiquer et à convaincre** dans un cadre professionnel : Entretien, négociation, prise de parole, réunion, soutenance d'appels d'offres...

Nature du stage :

Cette action de formation entre dans la catégorie prévue par les articles L6313-1 et L6314-1 du code du travail : « acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances ».

Durée du stage :

La formation se déroule **en présentiel ou en distanciel sur 2 journées consécutives** : 8 à 10 participants maximum en présentiel | 4 à 6 participants maximum en distanciel

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de **méthodes et d'outils immédiatement applicables** leur permettant de :

- Maîtriser les lois de la communication verbale
- Rendre leurs arguments plus convaincants
- Captiver l'attention de leurs interlocuteurs
- Marquer les esprits et susciter l'intérêt
- Convaincre et persuader durablement
- Produire une forte impression lors d'une prise de parole en public
- Renforcer un argument
- Structurer et exprimer un message
- Captiver et convaincre un auditoire
- Répondre aux objections les plus déstabilisantes

Méthode pédagogique :

Alternance de **méthodes et de techniques pédagogiques interactives** (Apports méthodologiques, illustrations vidéo, ateliers et mises en situation et prise de parole).

Délais d'accès :

Inter-entreprise & Intra-entreprise : durée estimée entre 1 semaine et 2 mois maximum entre la demande de formation et le début de la prestation

Programme de la formation

Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral

Programme pédagogique :

Journée 1 :

- Introduction
- Recueil des attentes
- Les lois de la communication verbale
- Ateliers et mises en situation

Techniques de communication persuasive – 1ère partie

- Bande Annonce
- Effet de liste
- Anaphore

Ateliers et mises en situation

Journée 2 :

Rappel des points essentiels

Techniques de communication persuasive – 2ème partie

- Fatalité
- Paradiction
- Solution
- Le traitement des objections
- Couples d'opposition

Ateliers et mises en situation

- Évaluation des compétences
- Rédaction des engagements de progrès
- Conclusion

Suivi et évaluation :

Les stagiaires sont **suivis et évalués tout au long de la formation** par l'intermédiaire des mises en situation. Chaque session de formation fait l'objet :

- D'une attestation de présence
- D'un questionnaire d'évaluation à chaud