



Argumentez pour convaincre

« L'art de persuader consiste autant en celui d'agréer qu'en celui de convaincre ».
Blaise Pascal, De l'esprit géométrique

OBJECTIF

↳ Savoir argumenter, convaincre, persuader, avec intégrité.

PROGRAMME GENERAL DE LA FORMATION

ARGUMENTER c'est d'abord COMMUNIQUER

Définir le **cadre** de la communication et l'**objectif** de la communication :

CONNAÎTRE SES PROPRES MOTIVATIONS   CONVAINCRE ET CONNAÎTRE LES MOTIVATIONS DE L'AUTRE   ETRE CONVAINCU

ARGUMENTER

Qu'est-ce qu'un argument ?
Ses qualités,
Trois actions : CONVAINCRE, DELIBERER, PERSUADER
Les types d'arguments
Bâtir un argument
Méthodologie d'une argumentation.

SE PREPARER EFFICACEMENT

Les principes d'une intervention réussie : anticiper la technique et le comportemental

LANCER LE MESSAGE A TRANSMETTRE

► **L'introduction :**

Le démarrage est capital, il faut **SAVOIR** le réussir,
C'est le moment où vous démontrez, par votre clarté, votre crédibilité !

► **Lors de l'intervention :**

Vérifier régulièrement l'écoute et la compréhension

FAIRE FACE AUX OBJECTIONS

Elles sont nécessaires car elles peuvent être un point d'appui pour l'argumentation.
L'attitude à avoir pour y répondre.

► **La conclusion** de l'entretien, le *pont sur le futur*.

DUREE

3 jours
Utilisation du DIF possible.

+33 (0) 6 80 87 32 61
contact@apiform.net
www.apiform.net

PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités d'argumentation.

METHODOLOGIE

Nos formations sont constituées pour un tiers de présentations théoriques, pour un tiers de démonstrations des outils présentés et pour un tiers d'exercices pratiques, ceci permettant une **utilisation immédiate et concrète de ces outils**.