

## Objectifs pédagogiques

1. Acquérir des techniques d'argumentation factuelle.
2. Apprendre à adapter l'argumentaire selon les interlocuteurs.
3. Développer des compétences pour questionner, écouter et rebondir.
4. Gérer les objections et défendre les idées avec persuasion.
5. Approfondir les techniques d'argumentation et de conviction.
6. Pratiquer la gestion des réactions émotionnelles et le comportement assertif

## Programme de la formation

### A. Fondamentaux de la Communication et Techniques d'Argumentation

#### Séance 1 : Introduction et Évaluation des Besoins

- Entretien initial pour établir les objectifs du participant.
- Évaluation des compétences actuelles en communication et argumentation.

#### Séance 2 : Principes de la Communication Efficace

- Comprendre les bases de la communication persuasive.
- Identifier les obstacles courants et développer des stratégies pour les surmonter.

#### Séance 3 : Techniques d'Argumentation Factuelle

- Apprentissage de l'argumentation factuelle.
- Techniques pour structurer et renforcer les arguments.

#### Séance 4 : Adaptation de l'Argumentaire

- Techniques pour adapter l'argumentaire selon les interlocuteurs.
- Exercices interactifs et études de cas.

### B. Conviction, Gestion des Réactions et Planification

#### Séance 5 : Techniques de Conviction

- Techniques pour questionner, écouter et rebondir.
- Gestion des objections et défense des idées.

## Prérequis

- + Avoir complété le questionnaire amont.  
>> Site Link's / Espace membre
- + Avoir pris connaissance du programme.  
>> Site Link's / Espace membre

## Modalités

Diaporama et Cas pratiques  
Remise de support  
Conseils & partages.

## Evaluation(s)

### + Pédagogie

Questionnaire/Quiz de validation d'atteinte des objectifs. **Utilisation de cas concrets, de mises en situation réelles.**

### + Satisfaction

Evaluation de satisfaction à chaud et à froid.

## Conditions d'accès

Vous êtes en situation de handicap (mobilité, cognitif ou autre), vous souhaitez une adaptation des méthodes pédagogiques ?  
Contactez-nous :  
→ 01 60 60 21 86

## Participants

8 participants par session

## Tarif

3980 € HT



09h00 > 17h00  
2 jours (14 heures)



Formation  
en présentiel

**Séance 6 : Approfondissement et Mises en Situation**

- Approfondissement des techniques d'argumentation et de conviction.
- Mises en situation et analyses.

**Séance 7 : Gestion des Réactions et Comportements Assertifs**

- Gestion des réactions de défense et de stress.
- Pratique de comportements assertifs.

**Séance 8 : Récapitulation et Plan d'Action Personnel**

- Récapitulation des apprentissages clés.
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé.

**Prérequis**

- + Avoir complété le questionnaire amont.  
>> Site Link's / Espace membre
- + Avoir pris connaissance du programme.  
>> Site Link's / Espace membre

**Modalités**

Diaporama et Cas pratiques  
Remise de support  
Conseils & partages.

**Evaluation(s)**

**+ Pédagogie**

Questionnaire/Quiz de validation d'atteinte des objectifs. **Utilisation de cas concrets, de mises en situation réelles.**

**+ Satisfaction**

Evaluation de satisfaction à chaud et à froid.

**Conditions d'accès**

Vous êtes en situation de handicap (mobilité, cognitif ou autre), vous souhaitez une adaptation des méthodes pédagogiques ?  
Contactez-nous :  
→ **01 60 60 21 86**

**Participants**

8 participants par session

**Tarif**

3980 € HT



09h00 > 17h00  
2 jours (14 heures)



Formation  
en présentiel