

# ARGUMENTER EFFICACEMENT

## Public/Pré-requis

(15 participants maximum)

Toute personne souhaitant développer ou améliorer ses capacités à argumenter efficacement, face à différents interlocuteurs et dans diverses situations professionnelles.

## Objectifs

- Développer sa force de conviction.
- Savoir créer un climat favorable.
- Cerner finement les besoins et les attentes de son interlocuteur pour mieux adapter son argumentation.
- Développer confiance et harmonie dans la pratique.

### Durée :

2 jours

### Pédagogie

Les méthodes sont essentiellement pratiques et participatives :

- Etudes de cas s'appuyant le plus possible sur le vécu professionnel des participants.
- Jeux de rôles et mises en situation.

Ces mises en situation sont filmées et analysées afin de faire prendre conscience aux participants de leurs qualités et de leurs points à améliorer.

### Validation

Attestation de formation

### Formateur

A. PARAGE : Consultant expert dans la communication, coach pour la prise de parole en public, sa pédagogie est centrée sur les principes de relations humaines et le développement de la confiance en soi.

## Programme

### Créer un climat favorable

- Amorcer la communication.
- Accrocher l'attention.
- Gagner son droit à poser des questions .
- Prendre en compte la préoccupation de l'interlocuteur en posant des questions qui font dire "oui".

### L'art du questionnement et de la reformulation

- Choisir des questions pour cerner les préoccupations de notre interlocuteur et le faire évoluer vers une prise de conscience des apports possibles de notre idée.
- Préparer des questions en se demandant quels renseignements l'on veut obtenir.
- Après avoir découvert ce que veut l'interlocuteur comment obtenir le pourquoi (MOTIVATION).

### Adapter ses arguments avec pertinence

- Décliner les affirmations en caractéristiques.
- Comment formuler son argument.
- Comment augmenter la crédibilité des arguments.
- Gérer efficacement les objections.
- Travail sur l'attitude face à l'objection.
- Clarifier l'objection pour en connaître la valeur positive.
- Retourner l'objection.
- Conclure en toute sérénité.



[www.promeo-formation.fr](http://www.promeo-formation.fr)