

Techniques d'argumentation

Pour qui ?

Managers et cadres souhaitant synchroniser leur pratique sur celle de leurs interlocuteurs.

Objectifs :

Définir sa stratégie d'argumentation.
Présenter et vendre ses idées.
Défendre son point de vue sans polémique.



© tohengchai / Fotolia

Programme :

1. Elaborer sa stratégie d'argumentation en tenant compte de ses interlocuteurs

- Types d'argumentation auxquels nous sommes soumis
- Les causes de rejet de ces différentes formes d'argumentation
- Les facteurs clefs de l'adhésion d'autrui
- Importance des dimensions attitudes et comportements

2. Ecouter, comprendre et respecter son interlocuteur

- Anticiper et traiter les objections ou préoccupations d'autrui
- Accepter de recevoir et d'entendre une expression différente de la sienne
- Influencer avec intégrité (conviction personnelle, théâtralisation...)
- Faire admettre

3. Argumenter pour faire adhérer

- Structurer son argumentation en fonction de la demande d'autrui
- AIDA, SIMAC ou... comment se centrer sur lui pour faciliter son adhésion
- Les 4 P et la factualisation de mon argumentation
- Intégrer le F.O.S, se montrer assertif et vrai
-

4. Gérer les objections et conclure

- Entendre les préoccupations freins et désaccords
- Penser à traiter la préoccupation plus qu'à y répondre
- Faire adhérer et accompagner dans la prise de décision
- Inviter à l'action immédiate qui engage

Les + pédagogiques :

- Une pédagogie qui vise à s'ouvrir et à renforcer sa souplesse comportementale.
- Il s'agit d'une formation active et ludique comprenant de nombreux jeux, exercices et utilisant des outils concrets directement utilisables.
- Travaux en collectif / accompagnement individuel.

Efficacité Professionnelle