



## Argumenter et débattre pour convaincre

2 J (14 heures)

### Public

Toute personne souhaitant développer ses compétences en négociation

### Pré-requis

Aucun

### Méthodes et moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue  
Questionnaire préalable de positionnement  
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif  
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

### Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur  
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires  
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage  
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires  
Attestation de fin de formation

## Objectifs :

Défendre un point de vue, emporter l'adhésion, influencer une décision, convaincre  
Acquérir une méthodologie pour structurer son argumentation  
Maîtriser l'art de convaincre et de persuader son auditoire  
Conduire un débat difficile en adoptant un comportement constructif

## Programme détaillé :

### DEVELOPPER SON ENVIE DE CONVAINCRE ET DE PERSUADER

Et vous ? où en êtes-vous ?

Analyser son aisance dans l'argumentation et le débat

Cerner les critères d'une argumentation efficace

L'image de soi et sa perception par les autres  
Sa conscience des enjeux et sa motivation personnelle

### **LES TECHNIQUES D'ARGUMENTATION**

Analyser la situation et définir ses objectifs : prendre la parole pour dire quoi ?  
S'obliger à ouvrir sa pensée : méthode des 3QOCP  
Sélectionner et hiérarchiser ses arguments en fonction de son auditoire  
Matrice des arguments  
Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments pour anticiper les objections  
Les différents styles d'expression et leur adaptation aux situations  
Les techniques fondées sur le raisonnement : induction, rappel des faits, hypothèse, déduction, comparaison  
Les effets et les limites de la technique  
Mesurer la force des mots  
Savoir illustrer ses propos : par l'exemple, avec une gestuelle appropriée

### **INFLUENCER AVEC INTEGRITE**

Reconnaître son interlocuteur  
Atténuer l'expression de sa pensée  
Anticiper les objections et les questions pièges  
Repérer la mauvaise foi  
L'argumentation positive

### **DEBATTRE ET CONVAINCRE**

Les techniques de persuasion : référence aux valeurs, émotions, avantages  
Savoir commencer, questionner, relancer, réfuter  
Défendre ses idées et rallier ses alliés  
Avoir des arguments adaptés  
Susciter l'approbation (les oui qui font du bien)

### **ENTRETIENS DIFFICILES ET SITUATIONS POLEMIQUES**

Identifier les mécanismes de manipulation  
Repérer, au-delà des mots, les vraies intentions de votre contradicteur  
Savoir conserver sa relation avec son interlocuteur  
Garder le fil de son argumentaire  
Garder la maîtrise du jeu en contrôlant le cadre  
Rebondir, réfuter positivement et orienter son auditoire  
Réponses aux reproches  
Savoir faire des concessions  
Maîtriser la répartie

