

DATA EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



Argumenter, Convaincre, Influencer

Version 2024/2025

Influencez vos équipes et atteignez vos objectifs collectifs !

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

Commerciaux, négociateurs, acheteurs - Collaborateurs des services RH - Cadres dirigeants - Managers de transition.

Prérequis

Maîtriser le français à l'oral et à l'écrit

Accessibilité

Nous vous invitons à contacter notre référent pédagogique et M. Baveck 0615981524 afin d'évaluer notre capacité à vous accueillir ou à vous rediriger vers nos partenaires.

Délais d'accès

2 semaines

Modalités

Formation en présentiel
Formation en classe virtuelle

Qualité et indicateurs de résultats

nombre stagiaires ayant suivi la formation
satisfaction apprenants

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Construire des argumentaires rigoureux en adéquation avec les préoccupations de ses interlocuteurs.
- Optimiser son impact personnel et celui de ses messages.
- Gagner l'adhésion par la force de ses convictions, la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.
- Influencer ses interlocuteurs jusqu'à la prise de décision

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 BATIR SON DISCOURS

- Analyser le contexte et les enjeux, clarifier ses objectifs.
- Produire les matériaux de son argumentaire : les techniques d'argumentation de créativité.
- Construire un plan solide : mise en bouche, articulation des idées, anticipation des objections, call to action.
- Adapter son argumentaire à ses interlocuteurs : de l'exposition des bénéfices au choix des mots.

DATA EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



MODULE 2 S'EXPRIMER AVEC BRIO

- Communiquer avec charisme : les piliers de la confiance en soi et du leadership.
- Être convaincu pour convaincre : la force de persuasion.
- Prendre la parole avec facilité et moduler sa voix : l'impact des émotions.
- Maîtriser le langage non verbal : synchronisation, dynamique personnelle, regard persuasif.

MODULE 3 ACCROCHER ET SOUTENIR L'ATTENTION

- Créer la confiance : l'empathie, la persuasion, l'art du mot juste.
- Réussir ses présentations : l'implication personnelle, les illustrations percutantes.
- Adapter son impact à la situation : entretien, réunion, prise de parole en public.
- Jouer de l'intelligence émotionnelle à bon escient : la mobilisation des soft skills

MODULE 4 CONDUIRE A LA PRISE DE DECISION

- Cartographier les forces en présence : les alliés, les opposants, les acteurs passifs.
- Influencer, persuader, convaincre : une approche proactive et progressive.
- S'adapter au profil de son interlocuteur : l'écoute active, la reformulation des objectifs, la canalisation.
- Convertir les objections en arguments : les quatre étapes du traitement des doutes.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique

M. Baveck 0615981524 responsable de formation et référent handicap se tient à votre disposition pour évaluer notre capacité à vous accueillir dans les meilleures conditions ; mail data-evo@hotmail.com

Moyens pédagogiques et techniques

- Book de formation
- Salle de formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- évaluations formatives
- mises en situation
- QCM

Prix : 1390.00 HT