Argumenter et débattre pour convaincre

2 j (14 heures) Ref : DPCO

Public

Toute personne souhaitant développer ses compétences en négociation

Pré-requis

Aucun

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

Si vous aspirez à défendre un point de vue avec assurance, à emporter l'adhésion de votre auditoire, à influencer les décisions cruciales, et à convaincre de manière percutante, notre formation "Argumenter et débattre pour convaincre" est conçue pour vous. Au cours de ces deux jours, vous acquerrez une méthodologie solide pour structurer votre argumentation de manière stratégique. Vous maîtriserez l'art de convaincre et de persuader votre auditoire, en mettant en avant des valeurs d'intégrité et de responsabilité. Vous apprendrez également à conduire un débat difficile en adoptant un comportement constructif, résolvant les désaccords avec respect et équité. Rejoignez-nous pour développer des compétences essentielles dans l'art de l'argumentation et vous démarquer dans vos interactions professionnelles.

Objectifs

Identifier vos motivations et aptitudes à convaincre et persuader

Identifier une méthodologie et des techniques pour structurer son argumentation

Influencer de manière éthique

Débattre et convaincre de manière persuasive

Savoir gérer les entretiens difficiles et les situations polémiques

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
- Maitriser la répartie