

ARGUMENTER - UN LEVIER POUR CONVAINCRE.

Développez des arguments solides et percutants, apprenez à réfuter les objections avec aisance et utilisez des techniques de communication persuasive adaptées à votre audience.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Formation 100% synchrone

Profils des apprenants

Toute personne cherchant à améliorer ses compétences argumentatives pour mieux convaincre dans un contexte professionnel.

Prérequis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial.

Délai d'accès : 3 semaines.

Processus : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Contact référent Handicap : maud.hoffmann@axio-formation.com

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Maîtriser les fondements de l'argumentation.
- Structurer ses arguments de manière persuasive.
- Adresser efficacement les contre-arguments.
- Utiliser des techniques de communication persuasive.
- Mettre en pratique l'art de convaincre à travers des exercices concrets

CONTENU DE LA FORMATION.



1 – Maîtriser les bases pour argumenter avec impact :

- Comprendre les mécanismes essentiels de l'argumentation efficace.
- Identifier les différents types d'arguments et savoir quand les utiliser.
- Décrypter les ingrédients qui rendent un argument réellement convaincant.

2 – Construire des arguments solides et irrésistibles :

- Définir clairement votre thèse et les points clés à défendre.
- Structurer vos idées pour créer un raisonnement fluide et percutant.
- Renforcer chaque argument avec des exemples, preuves et données fiables.

3 – Transformer les objections en opportunités :

- Anticiper les contre-arguments avant qu'ils ne surgissent.
- Répondre aux objections avec assurance tout en consolidant votre position.
- Gérer les désaccords avec intelligence relationnelle et diplomatie.

4 - Développer une communication réellement persuasive :

- Utiliser les techniques de persuasion les plus efficaces.
- Maîtriser la rhétorique, le langage d'influence et les formulations clés.
- Adapter votre discours pour toucher, convaincre ou mobiliser n'importe quelle audience.

5 - Passer à l'action et devenir un orateur convaincant :

- Vous entraîner à argumenter à travers des exercices concrets et stimulants.
- Participer à des simulations de situations réelles : débats, pitches, négociations.
- Recevoir des retours personnalisés pour renforcer votre posture et vos réflexes.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com (également référente handicap)

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial.
Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.



Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

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

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

FORMATION ÉLIGIBLE AU OPCO !

