

## Savoir argumenter pour convaincre

*Apprendre à convaincre par une présentation argumentée et percutante*

Lieu : Nice Méridia

Public : Tout public

### Objectifs

- Intégrer les notions de base de l'**argumentation managériale, marketing et commerciale**
- **Créer un argumentaire** de base : problématiques, bénéfices, mots clés
- Maîtriser les **étapes de l'argumentation en face à face**
- Savoir décliner l'argumentaire sur les différents **outils de communication**
- Savoir **présenter oralement le discours** argumenté

### Programme

- Introduction : tour de table, présentation de la démarche, attentes
- Rappel sur les notions de base de la communication argumentée :
  - Communiquer pour persuader, déjouer les pièges de la communication,
  - répondre aux attentes de son interlocuteur: adapter ses comportements et son langage, utiliser les bons mots, les motivations, la personnalité?
- Comprendre et appliquer les techniques d'argumentation : l'écoute active, le questionnement, la reformulation, les objections
  - Les principes et notions de base de l'argumentation : qu'est-ce qu'un argument? pour quoi faire? le contenu? bénéfices/caractéristiques?
  - La préparation de l'argumentaire : identification des problématiques et attentes de l'interlocuteur, formalisation des bénéfices, liste des atouts, utilisation et définition des mots clés, formalisation de l'argumentaire,
  - Exercices pratiques
- Les comportements pour convaincre : les étapes d'une argumentation, la déclinaison du discours, définition des objectifs du support, ?
- Mise en situation : Premier exercice de construction d'un discours avec un cas d'étude face au groupe (caméra vidéo) ? film et Débriefing
- Approfondissement sur les principes et notions de base de la construction d'une présentation argumentée : définir son message, construire un discours argumenté (rappel des principes d'argumentation, déclinaison à l'oral, choisir la bonne formule de présentation, créer son support,

introduction et conclusion, animation, se préparer et répéter, démonstrations, anticiper, ..;

- Mise en situation : jeux de rôle (avec caméra vidéo) , débriefing
- Conclusion et plan d'action individuel : approche individualisée et personnalisée