



Vendre et défendre ses projets

Ref 3401519

Vendre et défendre ses projets

Formations courtes

Approfondissement

2 jours (14 heures)

Paris

Acquérir toutes les techniques pour argumenter et résister à la contradiction.

Objectifs

- Concevoir et structurer des argumentaires pertinents.
- Élaborer une stratégie de réfutation pour anticiper les objections possibles.
- Réagir aux objections et garder la maîtrise du débat.

Pour qui ?

Toute personne ayant à présenter et défendre un projet, une idée, un service ou un produit dans un contexte contradictoire.

Prérequis

Connaître les fondamentaux de la communication orale et écrite.

Code dokélio : 040471

Compétences acquises:

À l'issue de la formation, vous serez capable de concevoir et structurer des argumentaires pertinents, d'élaborer une stratégie de réfutation pour anticiper les objections possibles, de présenter votre

argumentaire et de réagir aux objections et garder la maîtrise du débat.

Programme

Concevoir un argumentaire convaincant

- Définir son objectif d'argumentation, ses cibles et le contexte.
- Définir l'angle d'attaque de son argumentaire.
- Choisir la structure de son argumentation : a priori, a posteriori, a contrario.
- Mobiliser les trois paramètres de l'argumentation : logos, ethos et pathos.

Préparer une stratégie de réfutation efficace

- Évaluer le poids de chacun de ses arguments.
- Anticiper les objections possibles.
- Préparer ses réfutations et sa contre-argumentation.

Dérouler son argumentaire

- Réussir les trente premières secondes : cinq principes pour bien attaquer.
- Mettre le para verbal au service de son argumentaire.
- Utiliser les silences et la scansion, jouer sur le débit et la tonalité.
- Utiliser un conducteur et gérer les trous de mémoire.

Réagir aux objections

- Utiliser les techniques de réfutations : réfutations directes, partielles.
- Réagir par un désaccord ou une concession.
- Poser des questions persuasives.
- Identifier un argument fallacieux et le démonter.

Garder la maîtrise des échanges

- Utiliser les techniques d'écoute active et de reformulation.
- Garder le leadership sur le public ou son interlocuteur.
- Réagir quand l'auditoire se tait ou vous presse de questions.
- Réagir face à un agressif ou à une personne qui monopolise la parole.
- Éluder une question.
- Conclure à son avantage.

1390€ HT

Prochaines sessions

Paris

30 sept. et 01 oct. 2019

30-09-2019

01-10-2019

S'inscrire

[Nous contacter](#)