



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : 3400119

Duration :
2 jours - 14 heures

Pricing :
Employee - Company :
1440 € HT

Code Dokelio : 033202

PRENDRE LA PAROLE ET CONVAINCRE

Argumenter et convaincre lors de ses prises de parole.

OBJECTIVES

- Faire adhérer autour de sa vision.
- Développer sa confiance et son pouvoir de conviction.
- Bâtir et hiérarchiser ses arguments pour la négociation.
- Écouter, analyser pour mieux argumenter et convaincre.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

CONCERNED PUBLIC

Tout public.

PREREQUISITE

Avoir suivi la formation "Prise de parole en public" ou prendre fréquemment la parole face à un auditoire.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, vous serez capable de faire adhérer autour de votre vision, de bâtir et hiérarchiser vos arguments pour la négociation et d'écouter et analyser pour mieux argumenter et convaincre.

PROGRAM

Prendre la parole et convaincre

S'imprégner de son projet, le maîtriser pour mieux le défendre

- Collecter l'information et vérifier les faits.
- Donner du corps à ses affirmations et de l'âme à ses arguments.
- Fédérer son auditoire et faire émerger une solution.
- Apprendre à s'imposer et faire adhérer autour de sa vision.

Identifier les principaux paramètres individuels indispensables à la force de conviction

- Développer sa confiance en soi et son pouvoir de conviction.
- Analyser son propre processus de prise de décision.
- Défendre sa compétence particulière.
- Définir les étapes pour imposer sa vision.
- Mettre son imagination au service de ses objectifs.
- Gagner en confiance en s'appuyant sur le travail en équipe.

Passer de la conviction personnelle à la conviction partagée

- Bâtir et hiérarchiser ses arguments pour la négociation.
- Le bon état d'esprit pour remporter la décision.
- Connaître ses interlocuteurs.
- Choisir un langage concret, simple et direct.
- Optimiser ses présentations pour servir ses discours.
- Écouter, analyser pour mieux argumenter et convaincre.





TRAINERS

Sonia GARECHE

BENOIT MENAGER

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

Les méthodes pédagogiques : expositive, démonstrative, interrogative, de découverte et expérimentale sont pratiquées lors de la formation.

LIEUX ET DATES

[À distance](#)

23 et 24 mars 2022

[Paris](#)

17 et 18 nov. 2021

