Argumenter pour convaincre BEST

Les leviers opérationnels pour remporter l'adhésion

MODALITÉ
action de formation
100% en ligne

Objectifs

- Convaincre sans manipuler
- Construire une stratégie adaptée au contexte, appuyée par de bons arguments
- Écouter, questionner et répondre aux objections
- Remporter l'adhésion grâce à des prises de paroles efficaces

Points forts

- Affûter ses arguments en toute sérénité, sur des cas inspirés de situations de travail
- Une méthodologie d'argumentation structurée, immédiatement mobilisable en situation de travail
- Un accompagnement opérationnel par une experte qui sait jouer sur toute la gamme des compétences en communication
- Une articulation efficace des notions pour rapidement devenir convaincant

Temps estimé : 12h

Sessions : **2025 :** 3 nov.
2026 : 9 mars, 15 juin, 21 sept., 2 nov.

Programme

PARTIE 1

Fixer le cadre de l'argumentation

- Discerner argumentation et manipulation
- Identifier les situations d'argumentation qui se présentent
- Distinguer savoir, croyance et opinion
- S'appuyer sur des valeurs communes pour trouver un terrain d'entente
- Adapter son argumentation au contexte

Activité(s)

- Repérer les valeurs qui musclent un argumentaire
- Cas pratique : analyser une situation de travail avant de choisir ses arguments

PARTIE 2

Structurer une stratégie argumentative

- Sélectionner des arguments probants
- Structurer son argumentation à l'aide d'un plan adapté
- Choisir ses mots et employer des formules qui fonctionnent
- Doser les exemples et le recours aux émotions

Activité(s)

- Choisir les meilleurs arguments pour convaincre
- Cas pratique : construire un plan argumentatif

PARTIE 3

Ecouter et rebondir pour convaincre

- Anticiper les objections pour y répondre
- Utiliser l'écoute active et le questionnement
- Améliorer sa répartie pour traiter les objections
- Vaincre ou convaincre : employer les techniques rhétoriques adaptées à la situation

Activité(s)

- Affûter ses contre arguments
- Développer ses parades pour contrer les objections

PARTIE 4

Soigner son image et sa posture pour vendre ses idées

- Adopter une posture d'argumentation
- Communiquer avec assertivité
- S'appuyer sur le verbal, le para-verbal, et le non-verbal
- Réussir son pitch : emporter l'adhésion en quelques minutes

Activité(s)

- Supprimer les mots parasites de sa communication
- S'entraîner à l'art du pitch

Public

Cadres, managers, responsables d'équipe et consultants amenés à présenter des plans d'actions, à prendre des décisions, à gérer les tensions et à défendre leurs idées au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Modalités d'évaluation : un questionnaire est proposé à la fin de chaque module, ainsi qu'un examen final à l'issue de la formation.

Formateur(s)

Marine Breton Guenec

Après 12 ans sur des postes de direction dans le retail, Marine "la coach au pull jaune" se spécialise en intelligence relationnelle. Elle fait de la communication un levier d'évolution des salariés et de transformation des organisations.

Dernière mise à jour en septembre 2025.