INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

Argumenter, Convaincre, Influencer

Jongler avec les mots pour atteindre ses objectifs

DURÉE : 2 jours
%dh en présentiel | %dh distance

PRIX : 1290.00 € HT (1548.00 € TTC)

CALENDRIER
En présentiel ou à Distance
Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : **ACI**
CLIQUEZ ICI

PARTICIPANTS

Commerciaux, négociateurs, acheteurs, collaborateurs des services RH, cadres dirigeants et managers de transition.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Bâtir une stratégie d'influence propice à la persuasion
- Capter l'attention et construire une relation de confiance.
- Désamorcer les oppositions par la force de ses convictions et intégrer la critique
- Gagner l'adhésion par la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.

PROGRAMME

Structurer son discours

- Analyser le terrain : la clarification immédiate du contexte, des contraintes et de l'enjeu réel de la négociation.
- Distinguer les faits des opinions : l'art d'imposer un cadre objectif pour éviter les débats irrationnels.
- Construire sa pyramide d'arguments : le choix des arguments exclusifs, percutants et hiérarchisés.
- Préparer ses munitions : l'anticipation méthodique des failles de son propre dossier pour ne jamais être pris au dépourvu.

Accrocher l'attention et créer l'alliance

- Créer l'empathie tactique : l'utilisation de l'intelligence émotionnelle pour comprendre l'intérêt caché de l'autre.
- Jongler avec les mots : la sélection du vocabulaire positif pour rassurer.
- Synchroniser son non-verbal : l'ajustement de son dynamisme et de son regard pour instaurer la confiance.
- Impliquer par l'illustration : le recours aux métaphores et aux preuves concrètes pour rendre l'argumentaire incontestable.

Déjouer les résistances et les objections

- Cartographier les forces en présence : l'identification rapide des alliés, des opposants de principe et des indécis.
- Explorer les réticences : l'utilisation du questionnement ouvert pour faire formuler les véritables blocages.
- Convertir l'objection en opportunité : la maîtrise des quatre étapes du traitement des doutes.
- Esquiver le rapport de force : la technique de la canalisation pour contourner la mauvaise foi sans brusquer.

Influencer et verrouiller la décision

- Doser la persuasion : l'approche proactive et progressive pour amener l'autre à se convaincre lui-même.
- S'adapter à la dernière minute : la flexibilité mentale pour modifier son plan face à un changement de contexte.
- Déclencher l'acte de décision : l'accompagnement rassurant vers le choix final.
- Verrouiller l'engagement : la formulation d'une conclusion claire, factuelle et sans ambiguïté pour éviter les rétractations.

Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.	**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants.	**Moyens pédagogiques :** Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation	**Évaluation des acquis :** Réalisée en fin de formation par un questionnaire.	**Sanction de la formation :** Attestation de fin de formation