



**PARCOURS** : Formation + 4h accompagnement individuel 360 training / Coach GPT

# Argumenter, Convaincre, Influencer

**DURÉE** : 2 JOURS (formation) + 4h (accompagnement individuel 360 training / Coach GPT)

▶ Formation présentielle (16h > 2 déjeuners de travail inclus) + 4h d'accompagnement distanciel > 20h00

▶ Formation à distance (14h) + 4h d'accompagnement distanciel > 18h00

**PRIX** : 1390 € HT (Formation) + 990 € HT (option 360 training/ Coach GPT) >> **2380 € HT** (2856 € TTC)

## PARTICIPANTS

COMMERCIAUX, NÉGOCIATEURS, ACHETEURS - COLLABORATEURS DES SERVICES RH -  
CADRES DIRIGEANTS - MANAGERS DE TRANSITION.

**Prérequis** : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## OBJECTIFS

- ▶ Construire des argumentaires rigoureux en adéquation avec les préoccupations de ses interlocuteurs.
- ▶ Optimiser son impact personnel et celui de ses messages.
- ▶ Gagner l'adhésion par la force de ses convictions, la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.
- ▶ Influencer ses interlocuteurs jusqu'à la prise de décision.



## CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans  
**votre ville** (ou à Distance)  
[www.performances.fr](http://www.performances.fr)  
code web : ACI

**CLIQUEZ ICI**



## Programme

### Bâtir son discours

- ▶ Analyser le contexte et les enjeux, clarifier ses objectifs.
- ▶ Produire les matériaux de son argumentaire : les techniques d'argumentation de créativité.
- ▶ Construire un plan solide : mise en bouche, articulation des idées, anticipation des objections, call to action.
- ▶ Adapter son argumentaire à ses interlocuteurs : de l'exposition des bénéfices au choix des mots.

### S'exprimer avec brio

- ▶ Communiquer avec charisme : les piliers de la confiance en soi et du leadership.
- ▶ Être convaincu pour convaincre : la force de persuasion.
- ▶ Prendre la parole avec facilité et moduler sa voix : l'impact des émotions.
- ▶ Maîtriser le langage non verbal : synchronisation, dynamique personnelle, regard persuasif.

### Accrocher et soutenir l'attention

- ▶ Créer la confiance : l'empathie, la persuasion, l'art du mot juste.
- ▶ Réussir ses présentations : l'implication personnelle, les illustrations percutantes.
- ▶ Adapter son impact à la situation : entretien, réunion, prise de parole en public.
- ▶ Jouer de l'intelligence émotionnelle à bon escient : la mobilisation des soft skills.

### Conduire à la prise de décision

- ▶ Cartographier les forces en présence : les alliés, les opposants, les acteurs passifs.
- ▶ Influencer, persuader, convaincre : une approche proactive et progressive.
- ▶ S'adapter au profil de son interlocuteur : l'écoute active, la reformulation des objectifs, la canalisation.
- ▶ Convertir les objections en arguments : les quatre étapes du traitement des doutes.

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants

**Moyens pédagogiques** :

Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

**Évaluation des acquis formation** : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

**Sanction du parcours** : Attestation de fin de formation



## Programme L'option 360 training / coach GPT = 4 séances :

EN SAVOIR PLUS

### AVANT LA FORMATION

- 1/ Identification des enjeux et échange sur les attentes individuelles. Restitution détaillée du questionnaire Performances-talents pour définir les traits de personnalité et le style professionnel.
- 2/ Préparation active à la formation et mises en situation pour identifier les besoins réels.

### APRÈS LA FORMATION

- 3/ Débriefing individuel et apports complémentaires pour mettre en oeuvre les acquis. Etude de cas afin d'identifier les points à approfondir.
- 4/ Retour sur les actions menées et mises en situation pour ancrer les pratiques professionnelles. Formation à l'utilisation de CoachGPT.

Conseils et **inscription simplifiée** 01 64 23 68 51 ou sur [www.performances.fr](http://www.performances.fr)