

## SOFT SKILLS

### Fiche 54. CONVAINCRE ET PERSUADER

 **DURÉE CONSEILLÉE** : une journée

 **PRIX** : nous consulter

 **PRÉREQUIS (CONNAISSANCES)** : Aucun

 **POUR QUI ?** : managers et tous les acteurs de l'entreprise

Nous vous invitons à nous communiquer toutes spécificités individuelles (par exemple un handicap ou situation de handicap) pouvant nécessiter une adaptation de la formation.

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES GENERAUX DE LA FORMATION

- CONNAÎTRE LA DÉFINITION DE CONVAINCRE, PERSUADER ET NÉGOCIER
- SAVOIR PRÉPARER, STRUCTURER ET ADAPTER SON ARGUMENTATION À SON AUDITOIRE
- FAVORISER UNE NÉGOCIATION PAR LE DIALOGUE ET L'ACCUEIL DES OBJECTIONS
- POUVOIR SE PROTÉGER FACE AUX TECHNIQUES DE MANIPULATION ET ARGUMENTATIONS DÉTOURNÉES

Les objectifs pédagogiques opérationnels sont détaillés dans le programme par module.

#### PROGRAMME (ADAPTABLE SUR MESURE SELON VOS ENJEUX ET BESOINS\*)

##### AVANT :

Autodiagnostic, recueil des attentes préliminaires et documents de préparation multiformats (exemples : vidéos, infographies, ...).

##### PENDANT :

#### MODULE 1 : CONVAINCRE, PERSUADER, NEGOCIER

- Connaître les définitions et enjeux
- Définir la négociation en entreprise et identifier ses enjeux
- Savoir identifier son public et sa réceptivité

 **Activité** : Partage de situations de négociations et identification des risques


#### MODULE 2 : LA PREPARATION

- Pouvoir définir ses propres objectifs
- Savoir structurer ses idées pour convaincre
- Connaître des exemples de plans d'argumentation efficaces
- Pouvoir anticiper les réactions, questions, objections et alternatives possibles

 **Activité** : Préparer sa négociation avec l'outil ORISIS

**\*PARLONS ENSEMBLE DE VOTRE PROJET, CONTACTEZ-NOUS :**

PAR EMAIL :   
[CONTACT@EKILIBRE-CONSEIL.COM](mailto:CONTACT@EKILIBRE-CONSEIL.COM)

PAR TÉLÉPHONE :   
**01.53.45.54.21**

VIA NOTRE SITE INTERNET :   
<https://ekilibre-conseil.com/>

**MODULE 3 : LES INGREDIENTS D'UN DISCOURS CONVAINCANT**

- Connaître les 3 étapes de la négociations : exploration, co-construction, concrétisation
- Savoir accueillir les objections de manière constructive
- Identifier les différentes typologies d'argumentation
- Identifier les techniques de manipulation et d'argumentation détournée et savoir y faire face



**Activité** : Jeu de rôle : Booster son argumentation en 2 minutes chrono

**APRÈS :**

Accès privilégié à l'espace Ekilibre Académie pour consulter vos documents à remplir, les supports de formation et notre section « pour aller plus loin » pour approfondir vos connaissances.

**EVALUATION ET ATTESTATION DE LA FORMATION :**

- ✓ Evaluation des acquis (Test QCM, cas pratique, mise en situation, étude de cas)
- ✓ Evaluation de la satisfaction à chaud (questionnaire individuel et note de synthèse pour le groupe)
- ✓ En option : Evaluation à froid
- ✓ Attestations : des acquis et de suivi pour chaque participant

**L'EXPERIENCE EKILIBRE ACADEMIE, C'EST AUSSI :**

- Une approche pédagogique adaptée à une formation active et participative.
  - Des formateurs passionnés, experts et à votre écoute.
  - Des formations qui placent l'apprenant au cœur du processus d'apprentissage.
- ➔ Permettant un taux de réussite de 100 %

**LES OPTIONS :**

- Durée de la formation ajustable
  - Format également disponible en anglais
  - Consolidation des apprentissages par la mise en œuvre d'ateliers de retour d'expérience à 3 mois
  - Format adaptable en 100% distanciel et interactif
  - Formation mixte (Présentiel et distanciel)
- ➔ En cas de format distanciel : nécessité de disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.

SOMMAIRE

**\*PARLONS ENSEMBLE DE VOTRE PROJET, CONTACTEZ-NOUS :**

PAR EMAIL : ✉  
[CONTACT@EKILIBRE-CONSEIL.COM](mailto:CONTACT@EKILIBRE-CONSEIL.COM)

PAR TÉLÉPHONE : ☎  
**01.53.45.54.21**

VIA NOTRE SITE INTERNET : 🌐  
<https://ekilibre-conseil.com/>