



## Argumenter, Persuader & Convaincre

### Objectifs

- Apprendre à mieux se connaître pour mieux communiquer.
- Découvrir les Fondamentaux de la Communication.
- Déployer vos Compétences Relationnelles.
- Ecouter, Argumenter, Convaincre.
- Faire Adhérer.

### Méthodes Pédagogiques

- Apports Théoriques & Pratiques
- Partages d'Expériences & Interactivité
- Engagements & Plan d'Actions
- Évaluation des Acquis via un Questionnaire Amont/Aval & des Tests - Quiz - Ateliers

### Public

Formation dédiée aux personnes qui souhaitent gagner en force de persuasion.

Aucun prérequis

**Durée** - Module de 2 jours en présentiel

Modalités d'accès - Inscription 20 jours avant

**Avignon** ► 2.3 Décembre 2021

**Aix-en-Provence** ► 25.26 Avril 2022

### Tarification / Net de TVA

**Intra** - 890€/jour | **Inter** - 445€/jour

contact@l-mahdi.com

[www.lm-formation-coaching.com](http://www.lm-formation-coaching.com)

L'art de déployer de la compétence relationnelle, de l'aptitude à communiquer, remporter l'adhésion sont de véritables atouts.

Nos échanges, formels ou informels, sont fortement impactés par une multitude d'éléments, conscients, inconscients. Comment alors influencer positivement dans nos relations ? Comment être plus assuré-e, plus convaincant-e et efficace tout en restant soi-même ? Défi passionnant qui nous demande d'intégrer les fondamentaux de la communication assertive !

### Au Programme

#### Développer sa capacité à convaincre

- Les qualités d'une personnalité convaincante.
- L'affirmation de soi et la conviction personnelle.
- Les mécanismes de l'adhésion.
- Le profil de votre interlocuteur et les 4 Styles Sociaux.
- Les compétences relationnelles.

#### Maîtriser les Fondamentaux de la Communication Assertive

- Être à l'écoute et poser des questions.
- Utiliser la formulation positive et percutante.
- Reformuler.
- Traiter les objections de l'interlocuteur.
- Construire un argument.
- Maîtriser et moduler la voix, la gestuelle, le regard, le sourire.

#### Faire Adhérer & Convaincre

- Clarifier ses pensées, structurer ses propos.
- Ouvrir la discussion.
- Utiliser les effets persuasifs et faire preuve d'assertivité.
- Éviter les attitudes fermées et comportements toxiques.
- Anticiper la contre-argumentation.
- « Calmer le jeu » si l'incompréhension, les tensions apparaissent.
- Se positionner clairement dans l'échange.

L'Art de convaincre commence par l'Art d'écouter  
et de reconnaître positivement votre interlocuteur!