

Savoir argumenter pour convaincre

Apprendre à convaincre par une présentation argumentée et percutante

Lieu : Nice Méridia

Public : Tout public

Objectifs

Cette **formation professionnelle en communication** va vous permettre de **développer et/ou d'assimiler les compétences** suivantes :

- **Intégrer** les notions de base de l'argumentation managériale, marketing et commerciale,
- Créer **un argumentaire** de base : problématiques, bénéfices, mots clés,
- **Maîtriser les étapes** de l'argumentation en face à face,
- Savoir décliner l'argumentaire sur les différents **outils de communication**,
- Savoir **présenter oralement** le discours argumenté.

Ce coaching professionnel va vous permettre de comprendre et de maîtriser **les étapes clés d'une argumentation** solide pour améliorer vos chances de décrocher un contrat commercial, un partenariat avec une société et de booster **votre pouvoir de négociation** .

Vous manquez de confiance en vous, au sein de votre entreprise ou de son environnement ? Vous considérez que ce blocage peut entraîner un frein au développement de votre société ou de votre chiffre d'affaire ? Vous souhaitez décrocher plus de contrats et améliorer vos résultats ?

Vous souhaitez donc savoir :

- Quels sont les facteurs qui vous permettent **de réaliser une argumentation** fiable et harmonieuse ?
- Comment apprendre **à développer** une argumentation cohérente avec les besoins et attentes de votre interlocuteur ?
- Comment **déclencher une vente plus** facilement en ayant une argumentation solide ?
- Comment **développer votre pouvoir de négociation** auprès de vos clients et clients potentiels/prospects ?
- Comment assimiler de nouvelles **méthodes de persuasion** propres à chaque situation professionnelle et savoir les utiliser ?
- Comment cultiver votre charisme ?

Alors cette formation en communication est faite pour vous !

La **formation professionnelle « Savoir argumenter pour convaincre »** vous permettra de bénéficier d'une aide opérationnelle au bon déroulement de vos **négociations commerciales** et aidera au **développement de la création de valeur** de votre entreprise.

En amont ou en complément de cette formation, il est possible de suivre un accompagnement individuel ou collectif **« Formation communication ? Prise de parole en public »** dans la même optique de rendre meilleur et plus pertinents vos discours en vue de décrocher un potentiel contrat commercial.

Cette **formation professionnelle** en Communication se déroule sur **Nice** en inter-entreprises et nous pouvons animer cette formation sur **Carros, Monaco, Sophia Antipolis, Cannes, Antibes (06)**, ainsi que dans le **Var (83)** et les **Bouches-du-Rhône (13)** Les **Formations Communication** en PACA s'adressent aux salariés, demandeurs d'emploi et chefs d'entreprise.

Programme

- Introduction : tour de table, présentation de la démarche, attentes
- Rappel sur les notions de base de la communication argumentée :
 - Communiquer pour persuader, déjouer les pièges de la communication,
 - répondre aux attentes de son interlocuteur: adapter ses comportements et son langage, utiliser les bons mots, les motivations, la personnalité?
- Comprendre et appliquer les techniques d'argumentation : l'écoute active, le questionnement, la reformulation, les objections
 - Les principes et notions de base de l'argumentation : qu'est-ce qu'un argument? pour quoi faire? le contenu? bénéfiques/caractéristiques?
 - La préparation de l'argumentaire : identification des problématiques et attentes de l'interlocuteur, formalisation des bénéfices, liste des atouts, utilisation et définition des mots clés, formalisation de l'argumentaire,
 - Exercices pratiques
- Les comportements pour convaincre : les étapes d'une argumentation, la déclinaison du discours, définition des objectifs du support, ?
- Mise en situation : Premier exercice de construction d'un discours avec un cas d'étude face au groupe (caméra vidéo) ? film et Débriefing
- Approfondissement sur les principes et notions de base de la construction d'une présentation argumentée : définir son message, construire un discours argumenté (rappel des principes d'argumentation, déclinaison à l'oral, choisir la bonne formule de présentation, créer son support, introduction et conclusion, animation, se préparer et répéter, démonstrations, anticiper, ..;
- Mise en situation : jeux de rôle (avec caméra vidéo) , débriefing
- Conclusion et plan d'action individuel : approche individualisée et personnalisée