

DEBATTRE ET ARGUMENTER

Public visé

Toute personne souhaitant optimiser sa communication pour débattre et convaincre

Pré requis

Volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation pour en tirer les meilleurs bénéfices

Objectifs pédagogiques

Acquérir une méthodologie pour structurer son argumentation

Maîtriser l'art de la rhétorique afin de persuader son auditoire

Conduire un débat difficile en adoptant un comportement constructif

Modalités de déroulement

Formation en présentiel ou FOAD- voir phases d'apprentissage mentionnées au programme

Méthode et moyens pédagogiques

Formateur confirmé

Consultant en communication orale et écrite
Support de cours

Exercices d'entraînement et jeux permettant d'explorer et de s'approprier des outils de communication

Développement personnel de sa propre communication pour mieux comprendre et faciliter celle des autres
Travail sur le feed-back

Moyens de suivi :

Feuille d'émargement signée par demi-journée par le formateur et le(s) stagiaire(s)

Modalités de sanction de l'action :

Délivrance d'une attestation de présence

Moyens d'évaluation

Le formateur évalue les acquis du stagiaire (savoirs et savoir-faire) au moyen de questionnement oral et reformulations des apprenants

Programme

Les sources de pouvoir : comment les exploiter

Le pouvoir du statut

Le pouvoir relationnel

Le pouvoir personnel

Où se trouve le pouvoir dans votre entreprise ?

L'influence : exercer votre pouvoir

Pouvoir et influence

Votre sphère d'influence

Accroître votre influence

Les stratégies d'influence

Trois moyens d'exercer son influence

Adopter le bon angle d'attaque pour mieux identifier les enjeux

L'influence par l'information

L'influence par l'expertise technique

Convaincre : les fondamentaux

L'importance de la persuasion

Les composantes de la persuasion

Asseoir sa crédibilité

Comprendre votre public, votre interlocuteur

Bâtir un argumentaire solide

Gagner la sympathie et remporter l'adhésion

La gestion des émotions

Surmonter l'hostilité

Les déclencheurs de persuasion

Faire une présentation percutante

La méthode grecque

Les figures de style ou l'art de la rhétorique

Répondre aux questions

Viser l'amélioration continue

Pouvoir, influence, persuasion

Les principes à respecter

Moyens techniques mis à disposition

Supports d'animation pédagogique utilisés en vidéo-projection.

Installations dans notre centre de formation : salles de formation équipées de tables, chaises, mur clair pour la projection, paperboard et/ou tableau blanc ou numérique interactif.

En cas de formation intra-entreprise, des installations équivalentes doivent être mises à disposition par l'employeur des stagiaires