



## ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

### Formation Argumenter et convaincre, perfectionnement *Décoder les comportements pour influencer*

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Cette formation, destinée aux personnes déjà familiarisées avec les techniques de communication de base, met l'accent sur la connaissance de l'autre et de soi-même. Elle approfondit les techniques de communication verbale et non verbale indispensables pour réussir à convaincre ses interlocuteurs.

#### Objectifs

- | Approfondir les techniques de communication verbale et non verbale
- | Clarifier les messages et objectifs à atteindre
- | Adopter des postures positives pour créer la confiance relationnelle
- | Rechercher les motivations pour établir une stratégie d'influence
- | Utiliser les positions de vie

#### Public

| managers et dirigeants amenés à argumenter pour convaincre leurs équipes et autres interlocuteurs (clients, équipes transverses...).

#### Prérequis

- | Avoir suivi la formation AGC ou NEO ou une formation équivalente

#### Programme de la formation

##### Définir l'argumentation

- | Argumenter, convaincre et influencer sans manipuler.
- | Les raisons et les limites de l'argumentation.
- | Réflexion collective : Atelier sur les finalités d'argumenter, convaincre et influencer.

##### Connaître son interlocuteur

- | Les enjeux de la relation.
- | Clarifier les messages et objectifs à atteindre.
- | Identifier les modes de communication Parent Adulte Enfant.
- | Travaux pratiques : Test pour identifier ses styles de communication privilégiés.

##### Utiliser les paramètres d'influence

- | Les processus et outils de communication.
  - | Adopter des postures positives pour créer la confiance relationnelle.
  - | S'appuyer sur les six attitudes d'écoute spontanées.
  - | Identifier les signaux qui trahissent les attitudes positives et défensives.
  - | Influencer en suscitant des émotions et en provoquant de l'intérêt.
  - | Mise en situation : Mises en situation filmées sur les techniques d'écoute active.
- Décoder le non-verbal.

##### Comprendre l'impact des perceptions réciproques sur la relation

- | Utiliser les positions de vie.
- | Comprendre et utiliser le rapport à l'autorité.
- | Identifier les freins liés aux croyances limitantes.
- | Etre assertif en situation de prise de décision.

|           |               |
|-----------|---------------|
| Référence | AGP           |
| Durée     | 2 jours (14h) |
| Tarif     | 1 590 €HT     |
| Repas     | repas inclus  |

#### SESSIONS PROGRAMMÉES

##### A DISTANCE (FRA)

du 25 au 26 septembre 2025  
du 17 au 18 novembre 2025

##### PARIS

du 18 au 19 septembre 2025  
du 3 au 4 novembre 2025

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

| Travaux pratiques : Test sur les positions de vie. Test sur l'assertivité.

### **Communiquer efficacement pour convaincre**

- | Adopter des attitudes de respect et de sincérité.
- | Utiliser le langage positif d'influence, proposer des solutions.
- | Structurer son discours d'argumentation par la logique déductive.
- | Prendre en compte les motivations psychologiques de l'interlocuteur.
- | Mise en situation : Mises en situation filmées sur les techniques d'argumentation.

### **Intervenir sur les normes sociales**

- | Comprendre les modèles de référence.
- | Modifier les règles internes et externes à la situation.
- | Les identités positives valorisantes.
- | Les identités négatives dévalorisantes.
- | Réflexion collective : Atelier de réflexion sur ces normes sociales.

### **Utiliser les mécanismes de motivation**

- | Rappel sur les principes de base de la motivation.
- | Rechercher les motivations pour établir une stratégie d'influence.
- | Réflexion collective : Atelier de réflexion sur les fondamentaux de la motivation.

## **Méthode pédagogique**

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

## **Méthode d'évaluation**

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

---

## **Suivre cette formation à distance**

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

---

## **Accessibilité**



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.  
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.