Formation Managers : argumenter et persuader faire partager ses décisions

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

Apprendre à persuader son interlocuteur en situations d'exposé ou de face à face est un exercice complexe. Ce stage vous permettra de développer une relation d'écoute, gérer les obstructions et les objections, assurer votre leadership autour de la motivation et des objectifs en adaptant les discours aux situations.

Référence	FDE
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 570 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

| Persuader son interlocuteur en situations d'exposé ou en face à face
| Enrichir son argumentation et Identifier son style d'influence
| Développer sa capacité d'écoute
| Utiliser les objections pour convaincre davantage
| Traiter constructivement les situations difficiles

Public

| Tout public. Managers.

Prérequis

| Aucun

Programme de la formation

Argumenter, convaincre, persuader
| Les vecteurs de la persuasion en situation d'exposé ou d'entretiens de face à face.
| Ce qui persuade ou dissuade.
| Les différents registres d'argumentation et le chemin critique de la persuasion.
| Connaître et identifier les leviers de motivation/freins de mes interlocuteurs.
| Exercice Brainstorming sur les enjeux et les leviers de persuasion. Mises en situation face au groupe.

Développer sa force de persuasion face à un groupe
| Identifier son style d'influence.
| Travailler la "présence", la gestuelle et la voix.
| Enrichir son argumentation (exemples, narrations, métaphores, citations).
| Valoriser pour impliquer.
| Exercice Autodiagnostic sur les systèmes de valeur. Mise en pratique avec interaction de l'auditoire.

Développer sa capacité à faire adhérer en face à face
| Etre au clair sur son objectif et le jeu d'influence.
| Les bonnes questions à se poser.
| Les conditions facilitantes pour un échange constructif.
| Adapter son argumentation à son interlocuteur.
| Deux stratégies d'influence : contagion ou conversion.
| Mise en situation llustration de différentes approches stratégiques en matière de persuasion.

Lever les freins et établir les bases d'une relation de confiance
| Savoir écouter les arguments de l'autre et comprendre les messages cachés.
| Eviter la sur-réactivité.

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)
du 16 au 17 octobre 2025

PARIS
du 9 au 10 octobre 2025

LYON
du 16 au 17 octobre 2025

VOIR TOUTES LES DATES

| Utiliser les objections pour convaincre davantage.
| Développer sa créativité pour sortir des impasses.
| Savoir utiliser les alliés.
| Exercice Mise en situation ludique collective d'exercice mutuel de l'influence. Mise en évidence des pratiques et comportements à privilégier et à éviter.

Traiter constructivement les situations difficiles
| Savoir garder son ascendant en situation difficile.
| Contourner les tactiques d'obstruction : polémique, manipulation, agressions.
| Demeurer authentique, intègre et afficher ses valeurs.
| Accompagner en souplesse vers un changement d'attitude.
| Répondre aux questions embarrassantes.
| Mise en situationJeu de rôle sur l'influence en groupe dans un contexte de conduite du changement

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.