

COMMUNICATION PERSONNELLE:

Savoir Argumenter

Objectif	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intégrer les notions de base de l'argumentation managériale, marketing et commerciale ▪ Créer un argumentaire de base : problématiques, bénéfices, avantages, mots clés ▪ Maîtriser les étapes de l'argumentation en face à face ▪ Savoir décliner l'argumentaire sur les différents outils de communication interne et externe ▪ Savoir présenter oralement le discours argumenté
Durée	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 jours
Public	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Managers, consultants et commerciaux
Pré-requis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Groupe de minimum 5 participants – maximum 10 participants
Profil de l'intervenant	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultante spécialisée dans le marketing opérationnel et le développement commercial
EN OPTION	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Module ANGLAIS PRATIQUE (2h de cours particulier en face à face via skype): maîtriser le vocabulaire associé
Contenu de la formation	<p>JOUR 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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? bénéfices/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 différentes étapes d'une argumentation, la déclinaison du discours argumenté (diaporama et rédactionnel), définition des objectifs du support, optimiser l'attractivité de son diaporama, extraire la « substantifique moelle » ▪ Plan d'action individuel : approche individualisée pour chaque participant selon l'assimilation ad hoc et pour la mise en application après formation. <p>JOUR 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 ▪ Plan d'action individuel : approche individualisée et personnalisée