Berbachi Formation

Des techniques de persuasion pour défendre un projet ou faire valoir sa position

Une argumentation ficelée peut très bien ne pas convaincre. Quels sont donc les freins à la persuasion ? Au contraire, quels sont les ressorts qui peuvent en augmenter sa force ?
La formation répond à ces deux questions en dévoilant les techniques qui bannissent les longues démonstrations.

Objectifs

Acquérir des outils et des réflexes pour réussir à argumenter qu'il s'agisse de préparer, peaufiner une situation d'argumentation programmée ou d'improviser.

Développer la force de son argumentation en situation de réunion par un appel aux preuves.

Amplifier l'aptitude à s'exprimer pour présenter de façon claire et structurée une argumentation musclée.

Concevoir un argumentaire adapté aux préoccupations et aux besoins de ses interlocuteurs.

Traiter les objections de ses interlocuteurs en optimisant sa capacité à convaincre.

Contenu

L'argumentation : une fonction du langage intuitive

Les différences entre persuader, convaincre, argumenter, manipuler

La stratégie pour convaincre

4 outils à connaître : appel à la preuve, vente d'avantages, chiffre parlant, appel à la valeur

Une procédure en 3 étapes pour traiter les objections avec finesse

Durée

2 jours

Lieu

Metz