

# Managers : argumenter et persuader faire partager ses décisions

Cours Pratique de 2 jours - 14h  
Réf : FDE - Prix 2024 : 1 370€ HT

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.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

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

## TRAVAUX PRATIQUES

Mises en situation ludiques et échanges qui favorisent une forte implication des participants.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 07/2019

### 1) 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.*

### 2) 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.*

### 3) 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 : Illustration de différentes approches stratégiques en matière de persuasion.*

## PARTICIPANTS

Managers, managers en prise de poste, chefs de projet.

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

#### 4) 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.
- 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.*

#### 5) 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 situation : Jeu de rôle sur l'influence en groupe dans un contexte de conduite du changement.*

## LES DATES

---

CLASSE À DISTANCE  
2024 : 16 sept., 28 nov.

PARIS  
2024 : 09 sept., 21 nov.