Vous souhaitez persuader vos interlocuteurs et user d'arguments percutants pour remporter leur adhésion ?

Cet atelier s'inspire des neurosciences qui utilisent le raisonnement pour convaincre et les sentiments pour persuader. Cette formation se sert des jeux de rhétorique et de savoir-faire argumentatif. Elle vous donne les clés pour construire une stratégie d'argumentation performante. Vous préservez ainsi une relation gagnant-gagnant qui favorise la coopération avec votre auditoire.

Objectifs

- Acquérir une méthodologie d'argumentations adaptées
- Utiliser les arguments de l'autre pour soutenir ses propos
- S'entraîner à argumenter grâce à des jeux
- Savoir répondre aux objections

Programme

Les modes d'argumentation comme outils de rhétorique

- La différence entre argumentation et persuasion : logique / sentiment
- Les différents types d'argumentation : l'argument d'autorité, par les valeurs, le recours aux faits et au bon sens, par la norme
- Les forces et faiblesses de ses arguments

Les objections comme leviers pour convaincre

- Anticiper les objections et y répondre
- Utiliser les critiques pour les transformer en éléments de persuasion
- Garder sa stabilité et la clarté de ses idées face à la contradiction

L'entraînement par le jeu

- Le « pour ou contre »

- Vendez-moi ce stylo !
- Le jeu de la vérité

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant convaincre et faire adhérer à ses idées dans toutes situations professionnelles

Pédagogie

- Jeux
- Apports méthodologiques
- Pour une bonne assimilation des outils et l’enjeu pédagogique, l’atelier est limité à 6 participants