

formation présentielle – intra uniquement

Enjeux L'argumentation est un art, la négociation, une attitude et un savoir-faire. Pour passer expert en la matière, des années de pratique peuvent s'avérer nécessaires. Et le succès n'est pas toujours au rendez-vous. Pas de recette miracle. En posant ce constat, la formation permet de connaître et s'approprier les principes de base, certaines méthodes et outils qui ont fait leur preuve. La pédagogie active employée favorise un entraînement dans l'espace/temps formatif. Une mise en œuvre opérationnelle rapide, en situation réelle, fait partie des objectifs.

Public visé

Tout professionnel souhaitant connaître les méthodes et outils pour argumenter et négocier en situation de travail.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Objectifs

- Connaître les principes de base de l'argumentation et de la négociation.
- S'approprier les différentes méthodes et outils.
- Apprendre à construire un argumentaire.
- Adopter une attitude adaptée au contexte et aux interlocuteurs.
- Différencier convaincre et manipuler.

Moyens et méthode

Pour une plus grande cohérence et efficacité de la formation, nous souhaitons que :

- les groupes n'excèdent pas 12 participants,
- les participants aient pu prendre connaissance du programme avant la formation,
- les locaux réservés au déroulement de la formation soient à l'abri du bruit et qu'ils disposent du matériel nécessaire à la formation (paper-board, tables...).

La pédagogie active sera privilégiée. Méthode participative et concrète avec alternance d'apports théoriques et de propositions de réflexion, travaux en sous-groupes, temps de restitution, production d'écrits dans le temps même de la formation.

Durée

2 jours
(2 x 6 heures)

Horaires

9h30 – 16h30

Prix en intra

1.000 € ht / jour (tva 20%)

+ frais de déplacement et d'hébergement selon destination

Lieu

Sur site

Suivi et évaluation

Signature d'une feuille de présence et délivrance d'une attestation de fin de formation

Evaluation de l'action de formation par la remise d'un questionnaire d'évaluation et de satisfaction.

Intervenante

Dominique Sfez
Consultante formatrice en communication

Programme

Jour 1

Analyser la situation et définir des objectifs

Qu'est-ce que je veux ?

Qu'est-ce que je peux ?

S'exprimer et s'affirmer de façon positive

Connaître ses compétences communicationnelles et émotionnelles

Argumenter

Se poser les bonnes questions

Les différents types d'arguments

Organiser son argumentation, les plans en fonction des contextes

La réfutation : analyser et gérer les objections

Convaincre sans manipuler

Établir le dialogue

Connaître son interlocuteur

Les principes de l'écoute active

Une communication efficace évitant les malentendus

Les bases de la communication non violente

Jour 2

Négociier

L'attitude négociatrice, vouloir aboutir, vouloir être positif

Déjouer les pièges de la communication

Les stratégies en négociation

Quelle stratégie choisir ?

Apports méthodologiques et mise en application avec exercices individuels et en groupe.