

<b>Objectifs :</b>	
Acquérir les techniques d'argumentation et les comportements dans le but de vendre, de convaincre et de fédérer leurs interlocuteurs sur la qualité et le bien fondé de leurs idées.	
<b>PUBLIC</b>	Toutes personnes amenées à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet
<b>PRE REQUIS</b>	Aucun
<b>ORGANISATION</b>	Durée : 2 Jours (14h) Matériel : Un support de cours + pc Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
<b>FORMATEUR</b>	Formateur ayant une expérience confirmée de commercial
<b>PEDAGOGIE</b>	Pré-évaluation des besoins. Entretiens individuels et/ou collectifs. Mise en situation Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Réalisation lorsque le temps le permet des créations de projets personnels. Evaluation de stage à chaud. Evaluation des acquis (QCM ou mise en situation ou exercice test d'application). Attestation de stage. Evaluation de stage à froid.
<b>MODULE SUIVANT</b>	Argumenter et convaincre Niveau 2
<b>HANDICAP</b>	En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps

## PROGRAMME

<p>Principes généraux de la communication</p> <p>Identifier les bases de la communication et les obstacles.</p> <p>Les facteurs de l'argumentation.</p> <p>Les bases de la communication persuasive.</p> <p>Les facteurs humains et leurs interactions.</p> <p>Les techniques pour argumenter</p> <p>Utiliser l'argumentation factuelle.</p> <p>Structurer les explications. Renforcer les démonstrations.</p> <p>Favoriser les déductions.</p> <p>Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale.</p> <p>Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur.</p> <p>Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion.</p> <p>Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension.</p> <p>Les techniques pour convaincre</p> <p>Savoir questionner son interlocuteur.</p> <p>Ecouter et rebondir sur les remarques.</p> <p>Anticiper les objections et les questions.</p> <p>Défendre ses idées avec conviction.</p> <p>Savoir faire des concessions.</p>	<p>Les éléments d'adhésion de son auditoire</p> <p>Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur.</p> <p>Adopter un comportement assertif.</p> <p>Situer les freins aux développements. Identifier les comportements "en repli" en fonction des types de personnalité.</p> <p>Reconnaître la "survie" de son interlocuteur.</p> <p>Accompagner son interlocuteur pour passer en "croissance".</p> <p>Répondre aux attentes et besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage.</p> <p>Utiliser les mots justes pour éviter les blocages.</p> <p>Se synchroniser avec son interlocuteur.</p>
---	---