

Objectifs :	
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.	
PUBLIC	Toutes personnes amenées à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet
PRE REQUIS	Aucun
ORGANISATION	Durée : 2 Jours (14h) Matériel : Un support de cours + pc Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
FORMATEUR	Formateur ayant une expérience confirmée de commercial
PEDAGOGIE	Pré-évaluation des besoins. 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.
MODULE SUIVANT	Argumenter et convaincre Niveau 2
HANDICAP	Notre centre de formation est engagé dans une politique du handicap, à consulter sur notre site internet à l'adresse suivante https://www.borg-services.com/politique-handicap/

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>