

ARGUMENTATION STRATÉGIQUE

OBJECTIFS

Construire une stratégie d'argumentation

Défendre son point de vue

Personnaliser ses arguments en fonction de son objectif et de sa cible

PROGRAMME

Panorama des situations nécessitant une argumentation

Entretiens managériaux difficiles

Entretiens avec les partenaires sociaux

Négociations

Ralliement de ses alliés

hypothèses, recours aux faits, induction

Argumentation de persuasion : appel aux valeurs, recours à l'autorité, effet miroir, accumulation des oui, ventes d'avantages... Choix du type d'arguments en fonction de la cible et des objectifs

Compréhension des arguments de son interlocuteur

Compréhension des réactions possibles de ses interlocuteurs

Réactions de défense et de stress

Différents types de personnalité

Attentes et besoins

Techniques pour convaincre

Introduction du dialogue

Questionnement

Réfutation

Défense de ses idées

Anticipation des objections et des questions pièges

Traitement de la mauvaise foi

Elaboration d'une stratégie d'argumentation pour influencer avec intégrité

Définition de l'argumentation

Argumentations fondées sur le raisonnement :

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

MODULE

Durée : 2 jours

sur 4 mois

Code WEB : MGTM14

Public

Managers de proximité, managers hiérarchiques ou fonctionnels de tous secteurs d'activité

Prérequis

- Aucun prérequis exigé

Modalités d'admission

- Admission sur dossier d'inscription. Un échange sur les objectifs individuels est prévu.
- La décision d'admission est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

Rythme de formation

La formation alterne des séquences en présentiel d'une journée et des séquences en classe virtuelle à distance d'une ou plusieurs heures.

Frais de scolarité

1000 euros

1200 euros TTC

Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2025.

Certification

OPEN BADGE CESI : validation numérique de compétences et de connaissances

