

# 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

### Compréhension des réactions possibles de ses interlocuteurs

Réactions de défense et de stress  
Différents types de personnalité  
Attentes et besoins

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

Définition de l'argumentation  
Argumentations fondées sur le raisonnement :

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

### Techniques pour convaincre

Introduction du dialogue  
Questionnement  
Réfutation  
Défense de ses idées  
Anticipation des objections et des questions pièges  
Traitement de la mauvaise foi

## OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

## MODULE

Durée : 2 jours  
sur 4 mois  
Code WEB : MGMTM14

### 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

1 000 euros  
1 200 euros TTC  
Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2025.

### Certification

OPEN BADGE CESI : validation numérique de compétences et de connaissances

