


Les outils du manager

Argumenter et négocier

 **PUBLIC** ▶ Toute personne souhaitant renforcer et développer ses capacités de persuasion

 **OBJECTIFS** ▶ Développer une méthode de préparation d'une argumentation
Mettre en œuvre les ressources persuasives qui emportent l'adhésion
Elargir son répertoire personnel pour atteindre efficacement ses objectifs en tenant compte de ceux d'autrui

 **DURÉE**
2 jours



 **CONTENU**

Préparer une stratégie argumentative

- Les 5 variables déterminant la stratégie à mettre en œuvre
- Définir ses objectifs
- Identifier les attentes et les freins des interlocuteurs
- Constituer son portefeuille d'arguments à l'aide du schéma heuristique
- Hiérarchiser les arguments : utilisation de la matrice d'analyse des arguments
- Doser l'argumentation/raisonnement et l'argumentation/relation
- Déterminer le plan de l'argumentation
- Anticiper les objections et s'entraîner à la réfutation

Mettre en œuvre les attitudes, techniques et comportements qui créent et renforcent l'adhésion

- Dynamiser le propos et utiliser les ressources de la voix et des facteurs non verbaux : gestuelle, posture, ...
- Soigner l'expression verbale : structure, concision, choix des mots
- Utiliser les procédés de raisonnement, les procédés de persuasion
- Repérer les arguments fallacieux et éviter les pièges de l'argumentation inefficace
- Traiter méthodiquement et sereinement les objections : écoute, analyse, apport d'une réponse appropriée au type de l'objection

Négocier : une démarche

- Les exigences de la négociation coopérative
- La démarche 3C de négociation constructive
- Se préparer : détermination de son objectif, définition des marges de manœuvre, établissement de propositions claires, anticipation de la stratégie et des propositions de l'autre partie
- Utiliser les attitudes et les techniques de l'écoute active
- Mettre en œuvre les interactions gagnantes
- Reconnaître ce qui est non négociable
- Apprendre à relativiser l'échec
- Se donner du temps pour réfléchir
- Accepter une solution réaliste et applicable
- Conclure en positivant quant au maintien de la qualité relationnelle

DÉMARCHÉ PÉDAGOGIQUE

Apports techniques
Exercices, jeux de rôles
Utilisation de la vidéo et analyse des prestations

SERVICE INFOS

02 99 52 54 52 ou 02 96 58 69 86
www.afpi-bretagne.com