

# Se positionner et convaincre

**08.30 – 09.00**

Accueil avec café et croissants

## Matin

### Les types d'argumentation

- Les caractéristiques de chaque type et leurs avantages

### La construction d'un message persuasif

- L'effet de primauté et l'effet de récence
- La formule imparable pour convaincre
- Enchanter l'audience ! Storytelling

**Atelier: «prise de parole publique»**

## Pause

### Adapter son argumentation en fonction de la typologie de ses interlocuteurs

- Comprendre la personnalité de son interlocuteur et adapter sa communication (méthode DISC)

**Atelier: «préparer son argumentation»**

**12.00 – 13.00**

Repas

## **Après-midi**

### **Oser imposer ses idées et convaincre**

- Le bonhomme OSBD
- Le secret de Socrate
- Les bénéfiques

**Atelier: «faire adhérer son interlocuteur à son idée»**

## **Pause**

### **Anticiper les questions pièges et répondre aux objections**

- Comprendre plutôt que convaincre
- Reformuler, quittancer

**Mise en situation: «un accord dans le désaccord!»**

**16.30**

fin du séminaire

L'organisateur se réserve le droit de modifier le programme en cas de nécessité.