





Programme de la formation

ARGUMENTER, CONVAINCRE ET NEGOCIER AVEC IMPACT

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste · De 1 à 8 participants
-  Sur devis

Description courte

Cette formation permet de développer une communication d'influence claire et structurée, afin d'argumenter avec impact, d'adapter son discours à différents interlocuteurs et de négocier avec assertivité, même en contexte tendu.

Profil des participants

Collaborateurs amenés à défendre des idées, présenter des recommandations, négocier des décisions ou interagir avec des interlocuteurs variés (techniques, scientifiques, commerciaux, managers...). La formation est particulièrement adaptée à celles et ceux qui souhaitent renforcer leur capacité d'influence, gagner en assertivité et argumenter avec impact en situation professionnelle.

Prérequis

Aucun prérequis technique n'est nécessaire.
La formation est accessible à toute personne souhaitant développer ses compétences d'argumentation, de communication d'influence et de négociation relationnelle.

Objectifs

La formation a pour objectifs de :

- développer la capacité à structurer un message d'influence clair et argumenté ;
- comprendre les mécanismes d'adhésion, de résistance et d'objection ;
- apprendre à ajuster sa communication selon le profil et le canal d'échange ;
- intégrer les principes d'assertivité pour influencer sans rapport de force ;
- renforcer l'écoute active, la reformulation et la qualité du dialogue ;
- poser les bases d'une négociation relationnelle qui privilégie l'accord plutôt que la confrontation.

Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue du module, les participants sauront :

- structurer un message clair, court et convaincant ;
- argumenter avec logique, émotion maîtrisée et intention assumée ;
- adapter leur discours au type d'interlocuteur pour augmenter l'adhésion ;
- négocier avec assertivité, écoute active et reformulation ciblée ;

- désamorcer tensions, objections et résistances sans perdre le lien ;
- maintenir leur stabilité interne pour décider, influencer et conclure avec discernement.

Contenu

1ère journée

Définition des règles de fonctionnement.
Partage des besoins individuels et collectifs.

Préparation mentale, émotionnelle et physique du communicant

La préparation mentale

- Identifier les automatismes de pensées qui parasitent l'oral.
- Comprendre les blocages internes pour mieux s'en libérer.
- trouver la cause de ses blocages psychologiques et apprendre à s'en libérer.

La préparation émotionnelle.

- Accueillir efficacement ses émotions pour s'exprimer de façon assurée.
- Apprivoiser le trac et le stress pour ne plus les subir.

La préparation physique

- Travailler sa posture, savoir utiliser ses mains, poser le regard, sourire de façon authentique.
- Utiliser sa respiration comme levier d'efficacité et de performance.

La préparation physique

- Respiration, ancrage, centrage : installer le calme avant et pendant l'échange.

Structurer un message d'influence clair et convaincant.

- Construire un discours percutant en 3 temps (intention – argument – preuve).
- Trouver l'équilibre fond rationnel / intelligence émotionnelle.
- S'appuyer sur des exemples, métaphores, images mémorables.
- Faire court, dense, captivant : aller à l'essentiel sans perdre l'impact.

Communiquer avec impact verbal et non verbal.

- Voix, posture, regard, silence : amplifier sa présence.
- Gagner en justesse d'intention pour être entendu et suivi.
- Développer un langage corporel aligné et cohérent.
- Travail expressif + micro-exercices corporels intégrés

Ateliers d'argumentation.

- Reformulation persuasive.
- Retour collectif.

2ème journée

CADRES

EN MISSION

Partages autour des prises de conscience et des plans d'actions de la première journée de formation.

Enseignement des 4 clés essentielles pour changer pourvoir durablement.

Comprendre les mécaniques d'adhésion et de résistance.

- Besoins conscients vs non-dits sous-jacents.
- Objections rationnelles / émotionnelles.
- Décoder la réaction de l'autre pour ajuster sa stratégie;

Négocier avec assertivité et intelligence relationnelle.

- Créer de l'adhésion sans rapport de force.
- Dire non avec élégance, tenir sa position sans rigidité.
- Écouter finement les besoins conscients et inconscients.
- Reformuler pour apaiser, ouvrir, ré-accorder.
- Transformer le désaccord en point d'appui.

Adopter un comportement assertif pour agir positivement sur son environnement

- S'appuyer sur la reconnaissance de soi et de l'autre pour nourrir des relations harmonieuses.
- Aligner fond et forme pour une communication congruente.
- Développer sa capacité à lire les signaux non verbaux de ses interlocuteurs.
- Pratiquer l'écoute active, l'empathie et la reformulation positive.
- Créer un espace de communication apaisée, propice à la coopération.

S'entraîner activement.

Mise en situation.

Mettre en pratique à partir de situations concrètes partagées par les participants :

- Jeux d'argumentation & négociation par binômes.
- Débriefings croisés : posture - impact - qualité relationnelle.
- Élaboration du plan d'ancrage à 21 jours pour durer.

Pédagogie et organisation

La formation alterne apports méthodologiques, mises en situation réelles, exercices d'entraînement à l'oral, jeux d'argumentation, séquences de négociation et analyses collectives.

L'approche pédagogique repose sur l'expérimentation, le feedback constructif, la mise en mouvement, l'écoute active et la progression par paliers.

Chaque participant repart avec un plan d'action concret pour ancrer durablement les apprentissages.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Un test de positionnement individuel peut être proposé en amont afin d'évaluer la pratique et le niveau de confort du participant dans l'argumentation, la prise de parole et la négociation.

Les acquis sont évalués tout au long de la formation via :

- exercices, mises en situation, simulations d'échange ;

CADRES

EN MISSION

- observations et retours collectifs ;
- auto-évaluation et plan d'action final.

Une évaluation à chaud en fin de session permet de mesurer le développement du niveau de maîtrise et la transférabilité des compétences.

Mode de validation

Une attestation de formation et un certificat de réalisation sont transmis à chaque participant.

Financements possibles

La formation est éligible à une prise en charge OPCO et peut également être financée sur fonds propres de l'entreprise.

Modalités et délai d'accès

Inscription possible jusqu'à 10 jours ouvrés avant le démarrage, selon disponibilité.
Convocation envoyée au plus tard 7 jours par email avant la session.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Christine ROGEAU

Formatrice, formatrice et coach professionnelle certifiée en relations humaines.

- Maître praticienne certifiée en PNL (Programmation Neuro Linguistique).
- Formée à ANC (Approche Neuro-Cognitive & Comportementale).
- Formée à la CNV (Communication Non Violente).

Spécialiste de la communication d'impact, de l'influence relationnelle et de la régulation émotionnelle.

Tél. 06 33 67 32 42

christine@a-coeur-battant.com

www.a-coeur-battant.com

Évaluations

6 inscriptions depuis le 12/02/2026

Taux d'acquisition des compétences :  77 % (6 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  4.7/5 (6 évaluations)