



Réunions compétitives : savoir défendre ses idées et imposer sa fonction en débat et interactivités

- N1

Réf. EXPORAFRA002f

BESOINS DE L'ENTREPRISE ET DES COLLABORATEURS

Dans un contexte très compétitif, d'opposition, voire hostile, les compétences en débat et en argumentation sont encore plus importantes. Les manques de compétences habituels peuvent être amplifiés et les erreurs peuvent être fatales pour leur crédibilité et leur réputation.

Les principaux manques de compétences dans ce contexte sont :

Incapacité à anticiper les arguments contraires : dans un débat compétitif et hostile, les adversaires ne manqueront pas de présenter des arguments contraires à ceux du professionnel. Il est donc essentiel de savoir anticiper ces arguments et d'y répondre de manière efficace pour préserver la crédibilité de ses propres arguments.

Manque de connaissance des tactiques de débat adverses : les adversaires peuvent utiliser des tactiques de débat agressives ou malhonnêtes pour tenter de discréditer les arguments du professionnel. Il est donc important de connaître ces tactiques et d'être capable d'y faire face de manière efficace.

Difficulté à garder son sang-froid : dans un débat hostile, les émotions peuvent rapidement prendre le dessus. Les professionnels doivent être capables de garder leur sang-froid et de rester concentrés sur leurs arguments pour éviter d'être submergés par leurs émotions.

Programme de formation

Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Mieux se préparer à anticiper et répondre aux contraintes des interactivités en réunions compétitives ;
- Être assertif lors de sa proposition de solutions et affirmation de ses points de vue ;
- Réussir à défendre ses opinions et des idées quand elles sont mises en doute ;
- Adopter une approche stratégique lors d'attaques difficiles.
- Ne pas être déstabilisé en cas de remise en cause personnelle ;
- Savoir comment contre-argumenter constructivement ;
- Maintenir un ton constructif même en échanges tendus.

Public concerné

- Les managers et leaders qui doivent faire valoir et défendre leurs idées, leurs visions, en environnement compétitif.

Durée et format

- 2 jours, 14 heures, en format présentiel, distanciel et hybride.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire.

Pédagogie

- Apports de techniques, méthodes et démonstrations interactives.
- 2/3 d'exercices pratiques, enregistrés en mises en application.
- Pratique et feedback : Les apprenants pratiquent les techniques et méthodes exposées en mises en situations (jeux de rôle) directement avec le formateur qui leur apporte des retours constructifs et méthodiques constants.
- Ils peuvent ainsi développer leurs compétences et leur confiance dans l'utilisation de stratégies de communication assertives dans une variété de situations d'interaction compétitive.
- Ils reçoivent une bibliothèque d'expressions et collocations spécifiques à l'interactivité compétitive.

Points forts de la formation

- Contact direct avec le consultant expert en direct ; en amont, pendant et en aval de la formation ;
- 6 mois de hotline personnelle gratuite pour chaque participant.

Actualisé en février 2024.

Manque de préparation : dans ce contexte, la préparation est essentielle. Les professionnels doivent avoir une connaissance approfondie de leur sujet et être prêts à répondre à toutes les questions qui pourraient leur être posées. Une préparation insuffisante peut rapidement entraîner une perte de crédibilité.

Dans ce contexte difficile, il est encore plus important pour les professionnels de se former aux techniques de débat et d'argumentation. Cela leur permettra de mieux anticiper les arguments contraires, de connaître les tactiques adverses et de garder leur sang-froid dans des situations stressantes.

BENEFICES DE LA FORMATION

Cette formation apporte aux professionnels les clés des techniques de débat et d'argumentation. Elle leur permet d'acquérir les compétences nécessaires pour structurer et présenter efficacement leurs arguments, répondre aux objections, utiliser les techniques de persuasion appropriées et gagner en confiance en soi.

Elle permettra également de communiquer efficacement leur point de vue pour être mieux placés pour réussir dans leur carrière. Ils seront plus capables de convaincre les autres de leur point de vue et de travailler plus efficacement en équipe.

CONTACT

FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris
+33 (0)6 07 19 18 42
patrickjay@face-public.fr
www.face-public.fr

Stratégies d'interactivité

- Ce qu'est l'assertivité professionnelle et pourquoi elle est importante à développer en interactivité internationale
- Stratégies d'assertivité pour pouvoir faire valoir ses idées, proposer des solutions et défendre ses points de vue de manière claire et confiante, sans paraître agressif
- Stratégies de communication efficaces pour défendre des opinions et des idées (écoute active, résumé, reformulation, etc.).

Techniques de désamorçage de biais et stéréotypes de genre

- Les signaux de l'assertivité et de la confiance en soi
- Utiliser un langage stratégique
- Utiliser la synergie du verbal et du langage corporel (signaux non verbaux)
- Savoir réguler ses propres émotions
- Utiliser un humour et une autodépréciation stratégiques

Langage corporel assertif pour maintenir sa position

- Posture confiante et droite
- Contact visuel
- Expressions faciales
- Gestes de la main
- Mouvements assertifs
- Respiration contrôlée

Techniques d'argumentation

- Paraphraser / clarifier
- Affirmation de sa position
- Introduction d'un argument
- Reformulation de son argument
- Soutien d'un argument
- Répondre de manière stratégique, en utilisant des contre-arguments et des contre-questions pour maintenir la conversation sur le sujet débattu sans digresser
- Etiquetage des contre-arguments adverses
- Contre-arguments : comment répondre efficacement aux contre-arguments en utilisant la logique et les preuves pour soutenir sa position
- Réfutation des contre-arguments
- Résumé d'un échange pour verrouiller le passage des messages
- Contestation des fausses prémisses :
 - o Interrogation de la prémisse proposée par l'interlocuteur
 - o Demande de preuves
 - o Contestation de la prémisse : mise en évidence des défauts
 - o Offrir des perspectives alternatives
 - o Conclure avec des preuves

MODALITES D'ACCES 2024

Formats

Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

Modalités

- 6 participants max. par session ce qui permet un travail poussé et des feedbacks individualisés.
- Interface distancielle Zoom.

Financement

Formation éligible aux fonds de formation via la certification Qualiopi.

Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-public.fr
Confirmation sous 24 heures par retour.
Sessions garanties à la 1ère inscription.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Opéra sont handi-accessibles. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT

FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris
+33 (0)6 07 19 18 42
patrickjay@face-public.fr
www.face-public.fr

Comment défendre ses territoires

- Langage de pouvoir : comment utiliser des verbes forts et un langage d'action, pour créer un sentiment d'urgence et d'importance autour de ses idées et propositions.
- Langage persuasif : comment utiliser des techniques de langage persuasif, telles que les appels émotionnels, les questions rhétoriques et les images vives, pour rendre ses idées et propositions plus convaincantes.
- Dépréciations verbales : comment utiliser des techniques de dépréciation verbale, telles que des questions persuasive biaisées ou de l'ironie, pour affaiblir les arguments de l'adversaire ou exposer les faiblesses de sa position
- Politesse et diplomatie : comment utiliser un langage poli et diplomatique et éviter un langage confrontant ou agressif pour maintenir un ton positif et construire des relations avec les autres.

Outils de rhétorique utiles

- Utiliser des analogies et métaphores pour expliquer des idées et concepts culturels de manière à les faire comprendre.
- Reframing : comment reformuler ses arguments et idées de manière à les rendre plus attractifs pour les autres.
- Formulations de questions ouvertes qui encouragent la discussion et l'exploration de différentes perspectives.
- Sophismes : comment reconnaître et éviter les sophismes, tels que les attaques ad hominem ou les fausses équivalences, qui peuvent affaiblir les arguments.
- Techniques de persuasion : technique de "porte-au-nez", technique de "pied-dans-la-porte", etc.
- Utiliser les appels émotionnels pour déstabiliser (ex : exemples d'histoires vécues)

Se connecter émotionnellement en utilisant les techniques de négociation émotionnelle

- Gagner la confiance grâce à l'empathie tactique
- Étiqueter les émotions et les valider
- Donner des indices verbaux empathiques
- Pratiquer l'écoute active comme un outil et une arme
- Utiliser les miroirs des deux langage verbal et corporel
- Poser des questions ouvertes / exploratoires / calibrées.
- Utilisation de langages : convaincant, persuasif et de valeurs
- Défier ses adversaires pour tester leurs intentions et semer le doute
- Résumer l'échange d'argumentation

Outils et techniques en situations difficiles

- Gérer les situations difficiles : comment gérer des situations délicates, telles que la remise en question personnelle ou des attaques difficiles
- Maintenir un ton diplomatique et constructif même lorsque la conversation devient tendue
- Éviter de devenir défensif ou émotionnel pour se concentrer sur la recherche de points communs et faire avancer la conversation.
- Langage de négociation : présenter ses idées en solutions gagnant-gagnant, reconnaître le point de vue de l'autre et utiliser les "si-alors" pour explorer différents scénarios.