

## Module 4 : L'argumentation, un levier pour convaincre

### OBJECTIFS

Conquérir l'opinion repose sur une stratégie relationnelle d'influence, de conviction et de séduction, qu'il s'agisse de promotion ou de marketing.

### PUBLIC

Tout public, clientèle française et internationale  
**Pas de niveau requis de connaissances préalables.**

### CONTENUS

Le Module 4 est organisé autour de 5 granules

**Granule 1 : L'influence personnelle (1j)**

- Le développement de l'influence

**Granule 2 : L'art de convaincre (1j)**

- L'adhésion d'une personne ou d'un groupe

**Granule 3 : Savoir négocier (1j)**

- La construction d'une négociation avec succès

**Granule 4 : Promouvoir (1j)**

- La conception d'un message marketing ou publicitaire performant

**Granule 5 : Vendre (1j)**

- Le perfectionnement des compétences à la vente

### ORGANISATION

- **5 jours de formation granularisée**
- Enseignement théorique en salle
- **5 ateliers individualisés** : la pratique de l'écoute active, la mise en place d'un bon relationnel, le faire face aux objections et aux réclamations, le brief et la méthode SONCAS.
- **5 capsules** : l'autotest d'assertivité, l'effet miroir, les mots qui fâchent et les mots qui réconcilient, le modèle légendaire DIM, la technique de l'entonnoir
- Séquences de formation à distance possible

### INTERVENANTS

Équipe de formateurs et coachs expérimentés  
Intervention d'experts thématiques

### PUBLIC-FINANCEMENT

Financement individuel  
Plan de développement des compétences, Aide Individuelle à la Formation

### VALIDATION

Certificat de compétences

### EVALUATION

Tout au long de la formation  
Evaluation de la satisfaction de la formation en fin de formation

### LIEUX DE FORMATION

Paris ou autre lieu sur demande  
Nous contacter pour tout renseignement complémentaire

### TARIFS

Un module de 5 jours : 2450€ - Tarif : 70€/h/stagiaire

Renseignements – inscriptions de 9h à 17h

Par téléphone au 0659563820 ou par courriel à : [seduc.school@gmail.com](mailto:seduc.school@gmail.com)