

Savoir argumenter & Convaincre

FORMATION EN PRÉSENTIEL

Référence : FP602

Contactez-nous pour organiser votre session

Durée : 2 jours (14h)

Tarif intra (prix public) : 3000,00€

Pour un groupe de 12 personnes maximum

Contact : 09 51 28 39 00

PUBLIC VISÉ

Ce programme est destiné aux équipes de vente et plus généralement à tous ceux qui sont amenés à argumenter face à un tiers. Par extension, il peut être déployé pour tous ceux qui sont en contact avec les clients de l'entreprise : faire passer ses messages et se faire comprendre est absolument nécessaire pour influencer positivement son environnement. Y parvenir sans manipuler exige des outils efficaces et pertinents de communication

PRÉREQUIS : aucun prérequis pour participer à cette formation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS / COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les techniques d'argumentation pour faire adhérer ses interlocuteurs
- Ecouter et repérer les attentes pour pouvoir rebondir sur les objections

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de

- Apprendre à utiliser les techniques d'argumentation pour persuader en face à face ou en groupe
- Gérer et traiter positivement les objections
- Développer son aisance relationnelle

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée totale : 4 demi-journées, soit 2 jours (2x7 heures = 14 heures)

Horaires : Matin : 09h00-12h30 / Après-midi : 14h00-17h30

Type de formation : intra

Organisation : formation en présentiel

Nombre maximum de stagiaires prévu : 12

Nombre minimum de stagiaires prévu : 6

LIEU : Cette formation sera dispensée dans un centre d'affaires ou dans les locaux de l'entreprise. Toutes les informations nécessaires (lieu, conditions d'accès, logistique...) seront communiquées au stagiaire avant le début de la formation. **Le livret d'accueil** est consultable sur notre site www.hcd-institute.fr dans la rubrique « infos pratiques ».

ACCESSIBILITE & PRISE EN COMPTE DES SITUATIONS DE HANDICAP

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter nos locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de

Savoir argumenter & Convaincre

FORMATION EN PRÉSENTIEL

handicap énoncée. En fonction des demandes spécifiques, nous mettrons tout en œuvre avec nos partenaires spécialisés pour réaliser la prestation. Notre référent Handicap est **Mme Béatrice Schneider** joignable par mail : b.schneider@hcd-institute.com

DÉLAI D'ACCÈS

La durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation varie de 8 à 15 jours.

TARIFS

Prix de la prestation en intra : 3000,00€ H.T « Prix public »

Modalités de règlement : le paiement sera dû à 30 jours à compter de la date de réception de la facture.

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Questionnaire préalable adressé 15 jours avant la formation afin de connaître les attentes des participants
- Alternance de pratique et de théorie dans le cadre de l'apprentissage sur des situations apportées par l'intervenant ou par les stagiaires
- Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation
- Cas pratique sur mesure
- Conseils individualisés immédiatement applicables

LE +

- **Un concept de pédagogie active** : la Pédagogie Active fait partie des méthodes qui relèvent de ce que l'on nomme « l'apprentissage expérientiel », autrement dit « **apprendre en faisant** ».

DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1 (Matin) « Renforcer son efficacité relationnelle »

- Se connaître et découvrir ses préférences comportementales
- Identifier les préférences comportementales de l'autre
- Asseoir sa crédibilité
- S'adapter à l'autre

JOUR 1 (Après-Midi) « Le face à face avec le client »

- Etablir le contact, favoriser la confiance
- Les bonnes pratiques de la communication
- Mieux écouter pour mieux convaincre
- Mise en situation : jeux de rôles

JOUR 2 (Matin) « Mises en situation »

- Distinguer équipe et groupe de travail
- Les 8 compétences indispensables pour créer l'adhésion
- Oser demander / Savoir dire non / Exprimer et recevoir une critique

Savoir argumenter & Convaincre

FORMATION EN PRÉSENTIEL

- La boussole du langage
- Mis en pratique : Jeux de rôles

JOUR 2 (Après-Midi) « Le processus pour argumenter »

- Savoir ce que l'on veut
- Mettre en place des nouveaux réflexes
- Gagner la sympathie
- Mise en situation : jeux de rôles

MOYEN D'ENCADREMENT

Afin de faciliter la mise en application des enseignements, le participant bénéficie d'une assistance conseil assurée par l'intervenant(e). Pendant la formation, le participant peut contacter l'intervenant(e) durant les heures suivantes : **du lundi au vendredi : de 8h30 à 19h** (les coordonnées de l'intervenant(e) seront communiquées lors de l'inscription):

- ⇒ Le participant peut également s'adresser à l'accueil de l'organisme :
 - ⇒ **Béatrice Schneider** : Directrice formation
 - ⇒ **Téléphone** : 09.51.28.39.00 (accueil-standard)
 - ⇒ **Mail** : b.schneider@hcd-institute.com

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Supports

Au cours de la formation en salle, l'intervenant remettra un dossier aux participants comprenant les textes, références et fiches synthétiques sur les différents points traités ainsi que les documents complémentaires à la présentation magistrale. Les participants recevront le support de la formation en format PDF envoyé par mail.

Matériel nécessaire pour la formation :

- Une salle dont la dimension peut varier de 25 à 45m²
- Un vidéo projecteur/unité vidéo
- 2 Paperboard

- ⇒ La convocation, le livret d'accueil et le règlement intérieur sont envoyés à l'apprenant 15 jours avant le début de la formation.
- ⇒ **Le livret d'accueil** est consultable sur notre site www.hcd-institute.fr dans la rubrique « infos pratiques ».

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

- **La Feuille d'émargement** est signée par le stagiaire et l'intervenant par demi-journées
- **L'attestation de formation** est remise au stagiaire à la fin de la formation

Évaluation formative :

Savoir argumenter & Convaincre

FORMATION EN PRÉSENTIEL

- Évaluation de l'intégration des connaissances par un quiz d'entrée de formation

Évaluation formative des acquis en fin de formation :

- Évaluation par un quiz de sortie de formation

Évaluation sommative de la satisfaction du participant:

- Évaluation « à chaud » de la formation par un questionnaire remis au stagiaire à la fin de la formation
- Évaluation « à froid » de la formation par un questionnaire envoyé aux stagiaires sous 2 mois par mail

Évaluation sommative de la pérennité des acquis de la formation :

- Évaluation des transferts sur les situations de travail (*les participants appliquent-ils ce qu'ils ont appris en formation*) sous 3 mois par le hiérarchique Thales de l'apprenant.
- Mesure des écarts
- Suivi des plans d'entraînement
- Régulation et plan d'action complémentaire en cas de nécessité

CONSEIL ET INSCRIPTION :

Tél : 09 51 28 39 00

Mail : formation@hcd-institute.com

Conditions Générales de vente

1. Objet et champ d'application

1.1. Les présentes conditions générales de vente (CGV) ont pour objet de définir les conditions applicables à la vente de prestations de formation par HCD INSTITUTE (ci-après « l'Organisme de formation ») au client personne physique ou morale (ci-après le « Commanditaire ») qui commande une formation issue de l'offre de formations de l'Organisme de Formation, ci-après la « Formation ». Toute commande implique l'acceptation sans réserve par le Commanditaire de ces conditions générales de vente.

2.1. Modalités d'inscription

2.1.1. La demande d'inscription à une Formation peut être faite par le Commanditaire au moyen de l'envoi d'un bulletin d'inscription complété et signé par le Commanditaire et remis à l'Organisme de formation par email adressé à b.schneider@hcd-institute.com

2.1.2. À l'inscription, une convention de formation professionnelle simplifiée ou un contrat de formation professionnelle est adressé au Commanditaire par courriel. Si aucune date spécifique n'a été notifiée par l'Organisme de formation, cet exemplaire doit être retourné signé dans un délai de dix jours calendaires, avec un délai de rétractation à compter de la signature conformément aux articles L 6353-3 et 5 du Code du Travail.

2.1.3. Une convocation comportant toutes les informations pratiques relatives à la formation, dont la date, les horaires exacts et le lieu de la formation sera adressée par l'Organisme de formation au Commanditaire avant l'ouverture de la session.

2.2 Modalités d'inscription « Particuliers »

2.2.1. Les particuliers bénéficient d'un droit de rétractation de 10 jours à compter de la signature du devis ou du contrat de formation, par lettre recommandée avec avis de réception.

2.2.2. Dans le cas où l'exécution du contrat intervient avant l'expiration du délai de rétractation, le client renonce expressément à son droit de rétractation dès l'instant où la formation a démarré.

2.2.3. Pour toute inscription à titre individuel, un versement égal à 30% du montant du devis devra intervenir avant le début de la formation et au plus tard à l'expiration du délai de rétractation. Le solde est dû le dernier jour de la formation.

3. Modalités de formation

Savoir argumenter & Convaincre

FORMATION EN PRÉSENTIEL

3.1. L'Organisme de formation est libre d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix, qui relèvent de sa seule compétence. Pour la qualité de la formation, un nombre minimum et un nombre maximum de participants sont définis pour chaque formation. L'Organisme s'engage à ne pas dépasser le nombre prévu.

Les durées des formations sont précisées sur les documents de communication de l'Organisme de formation. La Formation peut être réalisée dans les locaux de l'Organisme de formation ou dans des locaux loués par l'Organisme de formation, dans les locaux d'un partenaire ou encore dans les locaux du Commanditaire.

3.2. Lorsque la formation se déroule dans des locaux loués par l'Organisme de formation, le Commanditaire est tenu de respecter le règlement intérieur de l'établissement d'accueil, notamment les règles relatives à l'Hygiène et à la Sécurité. L'Organisme de formation se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit, d'exclure à tout moment, tout participant dont le comportement gênerait le bon déroulement du stage et/ou manquerait gravement au règlement intérieur.

3.3. Lorsque la formation se déroule à 100% à distance (FOAD), que ce soit par le moyen de la plateforme robotcoachpro et/ou par le moyen de classes virtuelles ou les deux conjuguées, le commanditaire reconnaît avoir été informé des modalités particulières impliquées et en avoir informé les participants.

3.4. L'Organisme de formation se réserve le droit d'adapter ou de modifier unilatéralement et à tout moment ses CGV. En cas de modification, les CGV applicables à la Formation seront celles en vigueur au jour de la signature du contrat ou de la convention de formation.

3.5. À l'issue de la formation, une attestation de formation sera remise au Commanditaire par l'Organisme de formation.

4. Prix de vente

Les prix des formations sont indiqués en Euros Hors Taxes avec TVA sur les supports de communication de l'Organisme de formation et sur le bulletin d'inscription. Les supports de formation et les frais de repas ne sont pas compris dans le prix de la prestation.

5. Condition de règlement

5.1. Les factures sont payables au plus tard à la date d'échéance figurant sur la facture, par virement ou carte bancaire. Les prix sont établis hors taxes. Le commanditaire s'engage à payer les taxes en vigueur au moment de la facturation.

5.2. En cas de retard de paiement, des pénalités égales à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur seront exigibles de plein droit sans qu'un rappel soit nécessaire, ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de 40 euros.

5.3. En cas d'absence ou de retard de règlement, l'Organisme de formation se réserve le droit de refuser de délivrer la formation concernée sans que le Commanditaire ne puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

6. Annulation, modification ou report des formations par l'Organisme de formation

6.1. L'Organisme de formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation, notamment lorsque le nombre de participants à cette formation est jugé insuffisant. Dans ce cas, HCD INSTITUTE en informe par écrit chaque commanditaire et rembourse les paiements déjà effectués par le Commanditaire sans aucune autre indemnité.

6.2. L'Organisme de formation se réserve le droit de remplacer un formateur défaillant par une personne aux compétences techniques équivalentes ou s'engage à reporter la formation dans les meilleurs délais.

6.3. Toute annulation par le Commanditaire reçue moins de 10 jours calendaires avant le début de l'action de formation, entraîne le versement d'un montant égal à 50% du prix de la prestation. Toute annulation par le Commanditaire reçue moins de 3 jours calendaires avant le début de l'action de formation, entraîne le versement d'un montant égal à 100% du prix de la prestation.

6.4. En cas d'absence totale ou partielle du Commanditaire le jour de la Formation, l'Organisme de formation retiendra le coût total de l'action de formation.

6.5. L'inscription est individuelle, nominative et non cessible. En aucun cas elle ne peut être échangée ou cédée en cas d'absence du participant.

7. Sous-traitance

L'Organisme de formation est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objets du présent contrat. Toutes les obligations du Commanditaire qui en découlent ne valent qu'à l'égard de l'Organisme de formation, lequel demeure responsable à l'égard du Commanditaire de toutes les obligations résultant du présent contrat.

8. Propriété intellectuelle et droits d'auteur

8.1. L'Organisme de formation conserve la propriété et l'ensemble des droits de propriété intellectuelle relatifs aux techniques, méthodologies, support de formation et savoir-faire, cela incluant de façon non limitative les bases de données, logiciels et programmes informatiques, procédés, formules, outils, modèles, algorithmes et produits, qu'elle met en œuvre, développe ou utilise pour les besoins de sa formation. Les supports de formation papiers et/ou numériques sont protégés par des dispositions nationales et internationales en matière de droits d'auteur et de droits voisins.

Le Commanditaire s'engage dans ces conditions à ne pas reproduire, résumer, modifier, altérer ou rediffuser les supports, ce qui exclut toutes opérations de transfert, de revente, de location, d'échange, et de mise à disposition des tiers par tous moyens.

Le Commanditaire s'engage à ne pas publier ou divulguer tout ou partie le support de formation dans le domaine public, notamment dans la presse ou lors de conférences publiques, sans l'accord préalable et écrit l'Organisme de formation.

8.2. L'Organisme de formation est autorisé à utiliser et reproduire la dénomination sociale, le nom commercial ou les marques du Commanditaire en référence commerciale, sur tout support de communication promotionnel dont notamment son site internet, sans autorisation préalable du Commanditaire.

9. Protection des données personnelles (RGPD)

Afin de traiter votre demande d'inscription et vous envoyer des informations commerciales, HCD INSTITUTE collecte vos données personnelles en qualité de responsable de traitement au sens du Règlement (UE) 2016/679 du Parlement Européen et du Conseil du 27 avril

Savoir argumenter & Convaincre

FORMATION EN PRÉSENTIEL

2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, et abrogeant la directive 95/46/CE (ci-après « Règlement Général sur la Protection des Données » ou « RGPD »).

HCD INSTITUTE s'engage à protéger et à assurer la sécurité et la confidentialité des données personnelles de ses Clients conformément au RGPD, notamment en prenant toutes précautions utiles pour empêcher que ces données soit déformées, endommagées ou que des tiers non autorisés y aient accès.

Les données personnelles du contact ne sont conservées que pour la durée strictement nécessaire au regard des finalités précédemment exposées. Conformément au RGPD, le Commanditaire dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant.

Pour exercer ces droits, le Commanditaire doit adresser une demande par email en écrivant à l'adresse suivante : b.schneider@hcd-institute.com en indiquant son nom, prénom, adresse e-mail.

10. Confidentialité

L'Organisme de formation et le Commanditaire s'engagent réciproquement à garder confidentiels les informations et documents, quelles que soient leur forme et leur nature (économiques, techniques, commerciaux...), auxquels ils pourraient avoir eu accès dans le cadre de l'exécution de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement.

11. Responsabilité

11.1. La responsabilité de l'Organisme de formation envers le Commanditaire est limitée aux dommages directs résultant d'un manquement de l'Organisme de formation à une obligation essentielle ou d'une faute lourde ou dolosive dans l'exécution de ses obligations.

11.2. L'Organisme de formation exclut toute responsabilité pour tous dommages indirects ou accessoires résultant de ou en relation avec l'exécution des présentes, cela incluant sans limitation les pertes de chiffre d'affaires, pertes de bénéfice, perte de données ou perte de clientèle, subies par le Commanditaire.

11.3. L'Organisme de formation ne saurait être responsable des conséquences et dommages résultant d'une mauvaise interprétation ou utilisation des supports de formation par le Commanditaire.

11.4. En tout état de cause, la responsabilité de l'Organisme de formation au titre du Contrat est limitée au montant total perçu au titre de la Formation.

11.5. L'Organisme de formation ne pourra être tenu pour responsable d'un non-respect de ses engagements contractuels par suite d'un cas de force majeure conformément aux dispositions de l'article 1218 du Code Civil, ou du fait de tiers.

12. Réclamations, compétence d'attribution

12.1. Les CGV sont régies par les dispositions de la loi française.

12.2. Tout litige relatif à l'interprétation ou l'exécution des présentes CGV, d'une Commande ou d'un Contrat sera de la compétence exclusive du Tribunal de commerce de Nice, à défaut d'un accord amiable préalable entre l'Organisme de formation et le Commanditaire.

12.3. La nullité ou l'inapplicabilité d'une clause des CGV n'affectera pas les autres clauses qui demeureront applicables. Les parties pourront, d'un commun accord, remplacer la ou les clauses déclarées nulles ou inapplicables.

Mis à jour le 15 Octobre 2020