

# Être force de propositions et de solutions

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Développement personnel

**Code de formation :** DVP333

## PRÉSENTATION

### Objectifs & compétences

- Remettre ses habitudes en question en prenant du recul sur son quotidien
- Analyser les problèmes pour trouver des solutions en développant ses capacités de raisonnement
- Construire son argumentation pour convaincre et faire face aux objections

### Public visé

Tout public

### Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire

## € Tarifs

**Prix public :** 1390 €

### Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

**Le plan de développement des compétences de votre entreprise :** rapprochez-vous de votre service RH.

**Le dispositif FNE-Formation.**

**L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

**France Travail:** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

**CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information : [contact@aston-institut.com](mailto:contact@aston-institut.com)

## 📍 Lieux & Horaires

**Campus :** Ensemble des sites

**Durée :** 14 heures

**Délai d'accès :** Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

**Distanciel possible :** Oui

## PROGRAMME

### Prendre du recul sur le quotidien

- Remettre ses habitudes en question
- Développer son esprit critique et une capacité « d'étonnement »
- Identifier ce qui se fait ailleurs
- Développer sa créativité
- Imaginer de nouvelles façons de faire les choses

Exercices : Autodiagnostic - Jeux de créativité

### Analyser les problèmes pour trouver des solutions

- Repérer les dysfonctionnements
- Utiliser des outils d'analyse et de résolution de problèmes
- Choisir les solutions en fonction de critères appropriés

Exercice : Analyser un problème avec un des outils présentés (diagramme d'Ishikawa, 5 Pourquoi...)

### Développer ses capacités de raisonnement

- Organiser ses idées
- Utiliser les principaux types de raisonnement
- Reconnaître les erreurs de logique
- Savoir réfuter les raisonnements faux

Exercice : Dans une suite d'affirmations, repérer les erreurs de raisonnement et les caractériser

### Présenter et argumenter ses propositions

## 📅 Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

■ 09 / 09 / 2025

📍 : Ensemble des sites

✓ : Distanciel possible

🕒 : 14 heures

📅 : 2 jours

Synthétiser et mettre en forme ses propositions  
Définir un plan d'action  
Expliciter clairement les objectifs, les étapes, le budget

Exercice : Etude de cas = préparer une proposition pour résoudre un problème

### **Se donner toutes les chances de convaincre**

- Apprendre à argumenter pour convaincre
- Choisir le bon moment
- Créer un climat propice à l'échange
- Expliquer les choses avec clarté et simplicité
- Renforcer sa capacité d'écoute et d'ouverture
- Ne pas bloquer dès les premières réponses négatives

Exercice : Mise en situation = convaincre un interlocuteur à l'aide de la proposition précédemment élaborée

## **MODALITÉS**

### **Modalités**

**Modalités** : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

**Pédagogie** : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

**Ressources techniques et pédagogiques** : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

**Pendant la formation** : mises en situation, autodiagnostic, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

### **Méthode**

**Fin de formation** : entretien individuel.

**Satisfaction des participants** : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

**Assiduité** : certificat de réalisation.

**Validations des acquis** : grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.