

Argumenter et convaincre dans la gestion de projet

Ref. GP-ACGP

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | Code RS ou RNCP : RS6686 | Certification Argumenter et convaincre dans la gestion de projet (non incluse) | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Gestion de projets > Développer son leadership et sa communication

Tarif : 1 550 € ht

Contenu mis à jour le 12/09/2025. Document téléchargé le 09/06/2026.

Public concerné

Chefs de projets ou toute personne amenée à gérer des projets.

Prérequis

Justifier d'une première expérience, d'une année au minimum dans la gestion de projets.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Déterminer les enjeux d'un projet et les intérêts des parties prenantes
- Construire une argumentation structurée et solide pour favoriser l'écoute et l'engagement vers des compromis
- Gérer les situations de désaccord pour éviter l'escalade des conflits
- Conclure la médiation avec des engagements clairs et respectés par tous.

Programme de votre formation



M2i START

Contextualisation du projet de formation et prise en compte des besoins de chacun

- Positionnement initial de l'apprenant par rapport aux objectifs
- Définition des priorités et des objectifs personnels de l'apprenant
- Vidéos de mise en situation
- Accès au Chat interactif myM2i pour interagir avec les membres de son groupe



M2i LIVE ¹

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Déterminer les enjeux d'un projet et les intérêts des parties prenantes

- Identifier les acteurs du projet en prenant en compte leur niveau d'influence et leurs relations entre eux
- Examiner les besoins spécifiques de chaque partie prenante en analysant leurs profils
- Collecter des informations clés du projet à travers des entretiens individuels, des questions ouvertes et sondages
- Trouver les divergences potentielles et les alliances en évaluant le rapport de force, les forces et faiblesses des parties prenantes
- Tenir compte des personnes en situation de handicap pour proposer des aménagements appropriés

Construire une argumentation structurée et solide pour favoriser l'écoute et l'engagement vers des compromis

- Préparer une argumentation équilibrée pour rallier les parties à une vision commune
- Utiliser des techniques de communication pour faciliter l'écoute
- Utiliser des données factuelles pour soutenir les arguments et gérer les objections
- Valider les préoccupations des acteurs du projet en valorisant leurs points de vue et leurs positions
- Exprimer clairement et respectueusement ses arguments en faisant preuve d'assertivité

Gérer les situations de désaccord pour éviter l'escalade des conflits et conclure la médiation favorisant les engagements

- Adopter une posture neutre en identifiant les points de blocage pour faciliter les échanges entre les parties
- Identifier et désamorcer les émotions qui peuvent entraver la négociation ou la réussite du projet
- Recadrer positivement les objections ou critiques pour ouvrir la discussion
- Encadrer la négociation dans une logique de coopération
- Formaliser les décisions finales avec des engagements précis et mesurables pour éviter toute ambiguïté

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement : alternance de cas opérationnels et d'entraînements basés sur les expériences*
- *Jeux de rôle : différentes mises en situation et pédagogie théâtrale*
- *Atelier collectif : analyse de scénarios, mise en situation*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique (utilisation de la vidéo pour la partie feedback suivie d'une analyse)*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

Certification (en option, hors inscription via le CPF)

- Prévoir l'achat de la certification en supplément (ne concerne pas les inscriptions via le CPF pour lesquelles la certification est incluse)
- L'examen a lieu à la fin de la formation, en présentiel ou à distance, et comprend une étude de cas en situation réelle ou reconstituée, portant sur une situation dans laquelle émerge des désaccords entre les différentes parties prenantes d'un projet, avec soutenance orale



M2i BOOST

Réactivation et approfondissement des acquis en situation de travail.

- 30 jours d'accompagnement personnalisé sur myM2i inclus ²
- Ressources Boosters (Abonnement au M2i'Mag Soft Skills, formations offertes, invitations aux conférences d'actualité...)

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Certification

Argumenter et convaincre dans la gestion de projet (+ 390€)

Nom du certificateur : Excellens

Date d'enregistrement de la certification : 27 juin 2024

Date d'échéance de la certification : 27 juin 2026

Compétences attestées par la certification

- Collecter les informations concernant les enjeux du projet à un instant donné ainsi que les intérêts des parties prenantes, en tenant compte de leurs profils, de leurs situations éventuelles de handicap, et de leurs modes de fonctionnement, ainsi que des rapports de force en présence, afin d'identifier les points de convergence et de divergence à prendre en compte dans les interactions et négociations futures
- Conduire les interactions et négociations autour du projet, en s'appuyant sur une argumentation alliant à la fois les positions de chaque partie prenante et les enjeux du projet tout en mettant à profit les techniques de communication (questionnement, reformulation...) facilitant l'écoute et la motivation à s'engager vers des compromis et solutions partagées
- Gérer les situations de désaccord pouvant devenir conflictuelles, lors des interactions ou situations de négociations avec les parties prenantes au projet, en s'appuyant sur des techniques de médiation et de recadrage permettant de retrouver un environnement propice au consensus
- Convaincre les parties prenantes au projet, lors de situations de négociations, en justifiant les décisions prises par un cheminement allant de la prise en compte des intérêts de chacun et du projet lui-même, en s'appuyant sur des éléments de démonstration fiables et prouvés, tout en adoptant une posture assertive afin de maintenir l'engagement.

Lien pour visualiser le détail de la certification au RS : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6686/>

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2I, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômés et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des études de cas ou des travaux pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation et/ou une certification (proposée en option)

Les + de la formation

Cette formation vous offre la possibilité d'obtenir une certification (en option, hors inscription via le CPF).

Reconnue officiellement par l'Etat et les branches professionnelles, elle constitue un atout majeur pour valoriser votre expérience, renforcer votre employabilité et poser un jalon reconnaissable sur votre parcours professionnel.

Pour que la formation soit certifiante, nous travaillons avec EXCELLENS qui est un organisme certificateur indépendant et impartial.

Accessibilité de la formation

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Politique Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.

1. Les actions et les outils présentés dans ce programme le sont à titre indicatif et peuvent faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants. Les compétences clés de ce programme sont traitées à raison d'une compétence par demi-journée de formation.
2. Sur myM2i, pendant 30 jours post-fin de formation, les apprenants disposent d'une messagerie sécurisée pour échanger, dans la limite de 4 sollicitations, avec leur formateur.

Scannez ce code pour consulter le programme en ligne et vous inscrire

