

Argumenter et convaincre dans la gestion de projet

RS6686 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320
Formacode(s)	15005, 32135, 15004
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/06/2024
Date d'échéance	27/06/2026

Certificateur(s)

EXCELLENS FORMATION · SIRET : 50219755100034

Partenaires habilités

8 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 8 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
CAMEMBEAR	90934916900013	Former
EFFICLASSE	84260711100015	Former
LIBRA FORMATION	82185346200025	Former
M2I	33354415300344	Former
M2I SCRIBTEL	39336786700214	Former
MBCS	87917907500012	Former
MONSIEUR PHILIPPE LECLERCQ	50421059200011	Former
SCRIBTEL FORMATION	39336786700024	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La gestion de projet implique la capacité à convaincre et à argumenter de manière efficace. Cette compétence est cruciale pour les personnes en charge du déroulement d'un projet, car elles seront confrontées à de nombreux défis, allant de la définition des objectifs à la mobilisation des équipes, en passant par la gestion des ressources et la résolution des conflits. Dans un tel contexte, la maîtrise de l'argumentation et de la conviction est un atout inestimable.

La communication joue un rôle majeur dans la gestion de projet, et les personnes en charge devront non seulement communiquer, mais aussi négocier et persuader pour atteindre les objectifs fixés, obtenir les ressources nécessaires et maintenir la motivation des équipes. Que ce soit lors de discussions avec les parties prenantes, la présentation de rapports de projet ou la recherche de solutions créatives aux problèmes qui peuvent survenir, la capacité à argumenter de manière claire et convaincante en faveur de la validité des idées est essentielle.

Les chefs de projet possèdent déjà les compétences liées à leur métier, mais ils ne sont pas toujours formés à la tenue de discussions contradictoires où ils devront répondre et convaincre. La communication joue un rôle essentiel dans la mise en œuvre des projets, car ils impliquent différentes personnes ayant souvent des points de vue différents pouvant entraîner des différences d'interprétation. La gestion de projet est un processus de collaboration, et pour maintenir cette collaboration en place, associée à une motivation constante, le chef de projet devra faire preuve de

maîtrise dans l'art de l'argumentation et de la conviction pour atteindre les objectifs fixés.
La certification valide la compétence complémentaire Argumenter et convaincre dans la gestion de projet.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. 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.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification « argumenter et convaincre dans la gestion de projet » s'adresse à un public de chargés de projets engagés dans des missions pour lesquelles, il n'existe pas de subordination juridique et dans lesquelles les différentes parties prenantes (collaborateurs, prestataires externes, clients, Direction...) partagent des points de vue différents.

Prérequis. Une première expérience, d'une année au minimum, dans la gestion de projet.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de délivrance de la certification est composé de deux membres du jury :

Une personne interne à Excellens Formation (le responsable des certifications ou le directeur d'Excellens formation ou son adjointe) ainsi que d'une personne externe à Excellens Formation.

Base légale

Date de décision	27/06/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/06/2026
Date de dernière délivrance possible	27/12/2026

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5153

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6686/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	14
Parcours menés à terme	14
Taux d'achèvement	100 %
Période	03/2025 – 08/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	15
Montant total engagé	39 780 €
Coût moyen par dossier	2 652 €
Durée moyenne	22 h
Période	02/2025 – 06/2026
France compétences	88 %
OPCO	10 %
Reste à charge titulaire	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.