

# Réussir ses prises de parole en public - niveau 2

Argumenter, convaincre, persuader



<http://www.devop.pro/formation/argumenter-pour-faire-adherer.html>

## Objectifs

- Favoriser l'échange,
- Se familiariser avec les principes de l'argumentation pour convaincre un interlocuteur et faire adhérer un auditoire,
- Acquérir un **état d'esprit positif**, et apprendre à **construire un plan d'argumentation**,
- Savoir analyser, gérer et **répondre aux objections**.

## Axes de travail

### 1. Maîtriser les techniques pour argumenter

- Structurer les explications,
- Renforcer les démonstrations,
- Favoriser les déductions.

### 2. Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale

- Adapter l'argumentaire à votre interlocuteur,
- Bâter la confiance pour favoriser la persuasion,
- Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension.

### 3. Ecouter pour mieux influencer

- Pratiquer l'écoute active,
- Questionner et reformuler,
- Bâter votre argumentaire sur les besoins de votre interlocuteur.

### 4. Vous approprier les techniques pour convaincre

- Savoir questionner votre interlocuteur,
- Ecouter et rebondir sur les remarques,
- Anticiper les objections et les questions,
- Défendre vos idées avec conviction,
- Faire des concessions à des moments appropriés.

### 5. Analyser la situation et définir l'objectif

- Construire un plan d'argumentation,
- Choisir la stratégie la plus adaptée au sujet et à l'auditoire.

### 6. Gérer les résistances

- Remplir les conditions d'une communication persuasive,
- Influencer une personne récalcitrante et faire face aux objections : art du détournement, recadrage, recours à l'imagination,
- Composer avec les défenses du moi et accompagner en souplesse votre interlocuteur vers un changement de position.

BEST

2 jours - 14h  
de présentiel

1275 € HT  
Collations et déjeuner offerts

Disponible en INTRA  
Nous consulter

## Points forts



Formation individualisée  
de 6 à 8 participants



Formation-action  
travail sur vos cas concrets,  
production opérationnelle



Centrage sur les besoins  
contact avec chaque participant  
pour adaptation du contenu



Paris 8ème  
proximité immédiate Madeleine,  
gare Saint-Lazare, Auber

## Vous êtes

Cadre, chef de projet, ou collaborateur :  
vous souhaitez acquérir les techniques  
d'argumentation et de persuasion.

## Pédagogie

accompagnement et entraînement

- Exercices individuels et en groupe,
- Auto-évaluations,
- apports théoriques avec échange d'expériences,
- Mises en pratique débriefées en groupe,
- Conseils personnalisés.



Prise de contact individuelle



Echange entre pairs



## Le consultant-formateur

Cette formation est animée par un  
consultant certifié dans sa spécialité et  
ayant occupé un poste de management.



Autonomie dans la mise en pratique

## Les sessions 2017

Paris 8ème

23-24 janvier  
9-10 mars  
24-25 avril  
15-16 mai  
15-16 juin

3-4 juillet  
18-19 septembre  
5-6 octobre  
20-21 novembre  
14-15 décembre

## Infos et inscription

4, rue de Castellane - 75008 Paris  
Tél. 01 70 38 21 10

S'inscrire en ligne ou  
via le formulaire page 64



# Formulaire d'inscription

Pour toute question, sessions en intra ou sur-mesure, contactez-nous au +33 (0)1 70 38 21 10.

Numéro d'organisme de formation : 11 75 44096 75.

**A retourner par e-mail : [contact@devOp.pro](mailto:contact@devOp.pro)**

## Formation :

Intitulé : \_\_\_\_\_  
Date : du \_\_\_\_ / \_\_\_\_ /20 \_\_\_\_ au \_\_\_\_ / \_\_\_\_ /20 \_\_\_\_  
Prix € HT : \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur)      Nombre d'heures : \_\_\_\_\_  
Prix € TTC : \_\_\_\_\_ (Incluant forfait déjeuner)

## Participant :

M.  Mme    Prénom : \_\_\_\_\_      Nom : \_\_\_\_\_  
Société : \_\_\_\_\_      Fonction : \_\_\_\_\_  
Adresse postale : \_\_\_\_\_      Téléphone : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      Mobile : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      E-mail : \_\_\_\_\_

## Responsable des formations :

M.  Mme    Prénom : \_\_\_\_\_      Nom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_      Téléphone : \_\_\_\_\_  
Raison sociale : \_\_\_\_\_      E-mail : \_\_\_\_\_  
Adresse postale : \_\_\_\_\_      Effectif : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      Code APE : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_      Numéro SIRET : \_\_\_\_\_  
Numéro identifiant TVA intracommunautaire : \_\_\_\_\_

## Convention de formation :

Nom du signataire : \_\_\_\_\_      Mail : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

## Facturation :

Etablissement à facturer, si différent : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Le règlement sera effectué par un OPCA : \_\_\_\_\_      Adresse postale : \_\_\_\_\_  
Nom de l'OPCA : \_\_\_\_\_  
Nom du contact dédié : \_\_\_\_\_  
Téléphone contact dédié : \_\_\_\_\_  
E-mail : \_\_\_\_\_

## Règlement :

par virement       par chèque à l'ordre de devOp

**devOp**

4 rue de Castellane  
75008 Paris

**Tel : + 33 (0)1 70 38 21 10**

Fax : +33 (0)1 83 62 82 17

**[www.devOp.pro](http://www.devOp.pro)**

N° Formation 11 75 44096 75  
RCS Paris B 484 233 408  
TVA intra FR 09484233408  
SIRET 484 233408 00042  
APE 7022Z

**Cachet de l'entreprise, date et signature**

En signant ce document, je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales des ventes au verso.