

# Réussir ses prises de parole en public niveau 2

Argumenter, convaincre, persuader

devop

TRAINING

BEST

## Objectifs

- Vous 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 d'entraînement

### 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,
- Bâtir 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,
- Bâtir 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 détour, recadrage, recours à l'imagination,
- Composer avec les défenses du moi et accompagner en souplesse votre interlocuteur vers un changement de position.

## Animation

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

2 jours - 14h  
de présentiel

1290€ HT  
Collations et déjeuners offerts

⊕ Renforcement distanciel  
sur demande

## Pour qui

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

## Mises en application terrain et résultats

- ✓ Individualisation  
8 participants maximum
- ✓ Concret  
Solutions et prises de décisions
- ✓ Entraînement et mise en œuvre  
Acquis applicables en situation de travail

## Parmi les consultants



Jacky Canal



Jean Luc Solal

## 1. EN AMONT

“ 15 minutes d'échange téléphonique pour définir mes objectifs.

“ J'ai pu mettre des mots sur des situations que je souhaite améliorer.

## 2. PRÉSENTIEL

“ Ludique, visuel, digital, j'apprends comme je travaille.

“ Tout pour la mise en action, le groupe me permet de trouver des solutions

“ J'ai été surprise et je me suis surprise

## 3. A DISTANCE

“ Un condensé vidéo de nos échanges et des points saillants de la formation pour les voir et revoir et faciliter la mise en pratique.

“ Le consultant reste disponible pour m'aider dans la mise en pratique

## Sessions Paris 2020

20-21 janvier  
6-7 février  
19-20 mars  
23-24 avril  
14-15 mai

8-9 juin  
25-26 juin  
9-10 juillet  
24-25 août  
14-15 septembre

12-13 octobre  
5-6 novembre  
16-17 novembre  
14-15 décembre



### Facile d'accès

- Opéra
- Auber
- Chaussée d'Antin - La Fayette

5, rue du Helder, 75009 Paris

Tél. 01 70 38 21 10

Réserver votre session en ligne :

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