

ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

CE41

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

S'approprier les principes de l'argumentation • Maîtriser des méthodes de communication interpersonnelle • Adapter son discours à sa cible pour être plus convaincant

Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant acquérir les techniques d'argumentation pour convaincre à l'oral

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

Cette formation est animée par un spécialiste de l'expression orale



PROGRAMME

Se poser les bonnes questions

Convaincre qui ? Pour quelles raisons ? Dans quel but ? A quel moment ? Distinguer convaincre et persuader

Exercice : convaincre un inconnu en 1 minute maximum

Voir et pratiquer l'argumentation

Une stratégie et non une manipulation

Utiliser l'argumentation comme un outil au service d'une communication intelligente et intelligible

Les Sophistes versus la Maïeutique : distinguer l'argumentation comme exercice de style vide d'émotion et l'art d'établir un rapport avec l'autre

Exercice : sur un thème choisi, défendre avec la même ferveur tout et son contraire

Connaître sa cible

Distinguer les profils logiques et intuitifs, séquentiels et analytiques et les pensées en arborescences

Utiliser l'écoute réceptive et l'écoute active pour obtenir des informations sur l'autre

Exercices d'identification des profils et des émotions d'autrui

S'adapter pour convaincre

Utiliser les différents canaux et chemins cognitifs sensoriels : auditif, visuel, kinesthésique

Utiliser son hémisphère cérébral gauche et son hémisphère cérébral droit

Exercices : jeux de rôles sous forme de discours

Manier l'argumentation comme un art et comme un jeu

Étayer et développer son champ lexical et sémantique

Utiliser sa voix, son phrasé et sa respiration pour donner de l'emphase

Savoir se distancer du fond

S'amuser avec la répartie

Exercices pour développer son pouvoir de persuasion

Utiliser les plans oraux et le storytelling pour structurer son argumentaire

Le plan SPRI

Le plan crescendo

Le plan chronologique

Le plan Journal Télé

L'art du storytelling

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

19 - 20 sept. 2022 : Paris / A
Distance

21 - 22 nov. 2022 : Paris / A
Distance

ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

CE41

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Mettre la stylistique au service de l'argumentation

Étude de textes de grands orateurs

Utiliser les métaphores, les analogies, les arguments d'autorité

Utiliser les faux dilemmes, les syllogismes, les paralogismes

Manier l'humour et les anecdotes

Maîtriser les aphorismes et les oxymores

Exercices : jeux de rôles

Mener des échanges gagnant/gagnant grâce à l'analyse transactionnelle

Comprendre les états du « moi » et leur influence sur les transactions

Changer d'état pour adapter sa posture et ses arguments selon les interlocuteurs

Exercice de négociation sur des cas ciblés

Compléter la formation avec les modules e-learning inclus :

- argumenter avec aisance

- répondre au trac par des moyens physiques

Méthode pédagogique

Cette formation en expression orale est basée sur un travail entièrement axé sur des exercices courts, individuels et en groupes afin d'expérimenter de nombreuses situations d'argumentation et de réfutation

Les formations "à distance" sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Commerciaux : Gérer son Temps pour Améliorer son Efficacité Commerciale

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Savoir négocier au quotidien

- Communiquer avec Aisance en Situation Difficile