

# Construire un argumentaire

LORS DE VOS PRISES DE PAROLE, VOUS AVEZ BESOIN DE CONVAINCRE. CETTE FORMATION VOUS PERMETTRA D'AMÉLIORER VOTRE FORCE DE CONVICTION EN VOUS APPUYANT SUR UNE STRATÉGIE

## Objectifs

1. Identifier les enjeux et les logiques d'argumentation
2. Préparer ses arguments en utilisant une méthodologie
3. Adapter son argumentation en fonction des situations

### Public Visé

Représentant du personnel et syndical CFTD - Secteur Public et Privé

### Pré Requis

Avoir préalablement suivi la formation PRENDRE LA PAROLE ou PRATIQUE DE LA NEGOCIATION

## Objectifs pédagogiques

Identifier les enjeux et les logiques d'argumentation  
Préparer ses arguments en utilisant une méthodologie  
Adapter son argumentation en fonction des situations

## Méthodes et moyens pédagogiques

Modalité : présentiel. Méthodes : active, affirmative et interrogative

## Parcours pédagogique

- L'argumentation dans la communication
- Analyse de la situation et des interlocuteurs
- Sélection des arguments par une typologie
- Différents types de raisonnement
- Trois registres du discours
- Différents types de plan

## Qualification Intervenant(e)(s)

Comédienne-Formatrice

Cette formation s'inscrit dans le parcours formation complémentaire du DS

## Méthodes et modalités d'évaluation

Autopositionnement continu avec exercices

## Modalités d'Accessibilité

bâtiment ERP PMR - nous contacter [contact@irefe.fr](mailto:contact@irefe.fr) pour nous indiquer vos besoins spécifiques

### Durée

**21.00** Heures  
**3** Jours

### Effectif

8 à 12 personnes



Contactez-nous !

Jean-Yves BELATY  
Formateur consultant, responsable formation

Tél. : 0142038444  
Mail : [jean-yves.belaty@irefe.fr](mailto:jean-yves.belaty@irefe.fr)