

Construire un argumentaire

Au moment de vous exprimer, votre capacité à convaincre est cruciale. Cette formation est spécialement conçue pour renforcer votre pouvoir de persuasion en vous appuyant sur une stratégie dépourvue de toute manipulation. Affinez vos compétences en matière de persuasion, en apprenant à construire des arguments solides et à communiquer de manière convaincante, tout en respectant l'éthique. Grâce à cette formation, vous serez mieux préparé à influencer positivement vos auditoires et à atteindre vos objectifs de communication.

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

Secteur privé ou public - représentants du personnel et syndicaux

Durée

21.00 Heures

3 Jours

Pré Requis

Exercer un mandat de représentant-e syndical-e ou de représentant-e du personnel
Avoir suivi la formation "prendre la parole" ou "pratique de la négociation"

Parcours pédagogique

- L'argumentation dans la communication
- Convaincre n'est pas vaincre : l'importance capitale de l'écoute
- Jeux d'influence permettant de se saisir de la typologie
- L'argument et sa place dans le jeu argumentatif
- Typologie des arguments
- Travail sur la réfutation
- Techniques ou procédés de raisonnement (l'induction, la déduction, le raisonnement causal, l'analogie et la métaphore...)
- Les mécanismes de manipulation
- Méthode de réponse aux objections
- Outils stratégiques pour convaincre : l'accord préalable, les trois registres du discours, les préférences cérébrales

Objectifs pédagogiques

Apprendre à argumenter pour mieux convaincre :

- Préparer une stratégie (analyser la situation, définir ses objectifs, tenir compte du public ou des interlocuteurs...)
- Identifier la typologie des arguments
- Repérer techniques ou procédés de raisonnement (l'induction, la déduction, le raisonnement causal, l'analogie et la métaphore...)
- Apprendre à structurer un argumentaire
- Identifier les mécanismes de manipulation
- S'adapter à son interlocuteur
- Choisir un mode de réfutation pertinent

Méthodes mobilisées

Méthodes active, affirmative et interrogative
Livret stagiaire

Qualification Intervenant(e)(s)

Animateur-trice de formation ou formateur-trice consultant-e, comédien-ne formateur-trice

IREFE - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 11750804075

Version : COM002-20241015

IREFE 78 rue de Crimée 75019 Paris – Tél 01.42.03.05.05

www.irefe.com – contact@irefe.fr

Déclaration OF : 1175 080 40 75 / Agrément CSE économique 84 1511 / Agrément CSE SSCT 85 808



Méthodes d'évaluation

Évaluation diagnostique avant la formation
Évaluation formative tout au long de la formation
Évaluation sommative à la fin de la formation
Évaluation de satisfaction à la fin de la formation

Modalités d'accessibilité handicap

Bâtiment ERP PMR - Contactez-nous pour nous indiquer vos besoins spécifiques

Tarifs

Inter (Par Stagiaire) : **Nous consulter**
Intra (Par Jour) : **Nous consulter**

Effectifs

8 à 16 personnes



Contactez-nous !

Jean-Yves BELATY
Formateur consultant, responsable formation

Tél. : 0142038444
Mail : jean-yves.belaty@irefe.fr