

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 mécanismes de communication favorisant une prise de parole efficace en public
2. Acquérir les techniques et les points d'appui indispensables à une expression orale claire et maîtrisée
3. Gérer le stress et canaliser son énergie pour renforcer son assurance à l'oral
4. Structurer et transmettre un message de manière claire, synthétique et adaptée au public
5. Identifier les enjeux et les logiques de l'argumentation
6. Préparer ses arguments à l'aide d'une méthodologie rigoureuse
7. Adapter son argumentation selon les contextes et les interlocuteurs

Public Visé

Militant-e-s du secteur privé ou public appartenant à un collectif ou à une section syndicale

Durée

21.00 Heures

3 Jours

Pré Requis

Aucun

Parcours pédagogique

- Schéma et fonctions de la communication
- Fondamentaux de la communication verbale et non verbale : ancrage, regard, posture, respiration
- Structuration du discours et adaptation du message à l'interlocuteur
- Techniques d'argumentation et typologie des arguments
- Importance de l'écoute active et distinction entre convaincre et vaincre
- Jeux d'influence et stratégies argumentatives
- Méthodes de réfutation et de réponse aux objections
- Procédés de raisonnement (induction, déduction, causalité, analogie, métaphore)
- Identification des mécanismes de manipulation
- Outils stratégiques pour convaincre : accord préalable, registres du discours, 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)

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

Version : COM002-20251031

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



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

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**



Contactez-nous !

Jean-Yves BELATY
Formateur consultant, responsable formation

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

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

Version : COM002-20251031

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