



beuparleur.com

ÉLIGIBLE AU CPF

# S’AFFIRMER ET CONVAINCRE

**ARGUMENTER,  
C’EST TENTER DE  
CONVAINCRE AUTRUI  
EN LUI OFFRANT DES  
RAISONS VALABLES  
D’ADHÉRER À  
L’OPINION QU’ON  
EXPOSE**

Pour organiser cette formation dans votre entreprise, veuillez prendre contact avec Jean-Jacques Malherbe :  
contact@beuparleur.com  
06 09 77 55 06

## Objectifs pédagogiques

À l’issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Intégrer les facteurs qui influencent un interlocuteur
- Capter l’attention d’un interlocuteur
- Préparer sa présentation
- Se synchroniser avec l’interlocuteur
- Adapter son argumentaire en fonction du profil de l’interlocuteur

## Direction & Animation

- Jean-Jacques Malherbe  
Conseil en Art Oratoire
- Un consultant formateur

## Profils des stagiaires

- Directeurs fonctionnels et opérationnels
- Managers
- Cadres
- Consultants
- Responsables de services ou de départements

# CONTENU DE LA FORMATION



## Jour 1

- Capter l'attention
- Connaître son mode de communication (exercice avec caméra, bilan et debrief personnalisé de sa prise de parole)
- Différencier l'objectif et contenu de la présentation (prise de conscience)
- Préparer sa présentation
- Accrocher l'auditoire : définir le besoin de l'auditoire pour les aider dans leur prise de décision, et préciser sa propre conviction (outils + exercices pratiques)
- Construire son argumentation (outils + exercices pratiques) « Argumenter, c'est tenter de convaincre autrui en lui offrant des raisons valables d'adhérer à l'opinion qu'on expose » – Arguments liés à l'éthos (d'ordre affectif et moral) – Arguments liés au pathos (d'ordre purement affectif, destinés à faire naître des émotions et des sentiments) – Arguments liés au logos (domaine proprement dialectique du discours)

## Jour 2

- Se synchroniser et gérer les objections
- Les indicateurs conflictuels (répétition, surdité, temps du verbe, non-dits, créations de clans, travail de sape, agressions verbales, résistance passive, démotivation)
- Gérer l'entretien conflictuel : écouter, comprendre, reformuler et savoir répondre : – Prévoir les objections – Réagir aux contre-arguments (formule de compréhension, poser une question, reformuler, obtenir un appui.)
- Adapter son argumentaire en fonction du profil de l'interlocuteur
- Construire son argumentation en s'adaptant aux différents profils de comportements (DISC). Objectif de décrypter les comportements, les interactions et la façon de réagir avec les autres. Présentation du modèle DISC & découverte des profils psychologiques et des limites de chacun des profils Comprendre et découvrir les bons leviers de communication Jeux de rôles de mise en situation
- Conclusion : validation des acquis, questions-réponses

## Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de connaissances particulières.

## Durée

14h sur 2 jours

## Tarif

En intra sur devis après analyse de votre besoin.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter Jean-Jacques Malherbe, notre référent handicap :

contact@beuparleur.com  
06 09 77 55 06



## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires en présentiel dans une salle dédiée à la formation ou en distanciel sur une plateforme Visio
- Exposés théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Tours de table réguliers
- Remise de supports pédagogiques

### Modalités et délais d'accès

La mise en place de cette formation se fait pas une demande émanant du service formation, de la DRH ou du responsable légal du demandeur adressée à Monsieur Jean-Jacques Malherbe : contact@beuparleur.com ou 06 09 77 55 06, au minimum 15 jours avant la date de formation souhaitée, pour prendre le temps d'analyser votre besoin et de vous envoyer une proposition adaptée.

### Modalités d'évaluation mises en oeuvre et suivi

- Etudes de cas
- Auto-évaluations des stagiaires
- Evaluation des acquis en fin de formation sous forme de cas pratique
- Remise d'un certificat de réalisation
- Les stagiaires rempliront une évaluation de satisfaction en fin de formation



## MALHERBE & CONSULTANTS

### Siège social

20 bis Rue Louis Philippe  
92200 Neuilly sur Seine

Organisme de formation enregistré sous le n° 11 92 16 925 92 auprès du préfet de région d'Île de France (ne vaut pas agrément de l'état).

RCS Nanterre : 510 594 591

APE 8559 A

SIRET : 510 594 591 00016

### Nous contacter

06 09 77 55 06

contact@beuparleur.com

www.beuparleur.com



Malherbe & Consultants



Certification ou thématique visée :  
Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre RS5004