



beauparleur.com

ÉLIGIBLE AU CPF

# TECHNIQUES D'ARGUMENTATION POUR S'AFFIRMER ET CONVAINCRE

2 jours

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

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de bâtir son argumentation et d'intégrer les facteurs qui influencent un interlocuteur afin de lui permettre de s'affirmer et de convaincre en toutes circonstances.

## Direction & Animation

→ Jean-Jacques Malherbe  
Conseil en Art Oratoire

## Public visé

Cette formation s'adresse en priorité aux managers, cadres, consultants, responsables de services ou de départements ayant à s'affirmer et convaincre. (présentations, réunions, entretiens, annonces)  
Elle est recommandée aux personnes ayant une stratégie d'influence à développer en face à face ou en réunion et un enjeu fort à affirmer.

Pour participer à cette formation, veuillez prendre contact avec Jean-Jacques Malherbe :  
contact@beauparleur.com  
06 09 77 55 06

Malherbe & Consultants

 www.beauparleur.com

# CONTENU DE LA FORMATION



## Jour 1

- Présentation de la formation et des objectifs.
- Présentation des participants et de leurs attentes.

### Capter l'attention

- Capter l'attention en « 2 mots »
- Les fondamentaux de la prise de parole impactante
  - 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. Construire son argumentation :
  - Le schéma de la communication.

### Construire son argumentation

- Accrocher l'auditoire : l'introduction, accroche ou Monroes.
- 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)
  - Arguments liés à l'éthos
  - Arguments liés au pathos
  - Arguments liés au logos
- Application des structures d'argument.
- Restitution : Introduction + Argumentation

## Jour 2

- Ancrage pédagogique.

### Se synchroniser et gérer les objections

- L'argumentation par l'adhésion.
- L'adhésion : la synchronisation, l'écoute active et le traitement des objections.
- Exercice de mise en situations personnelles et professionnelles.
- Les techniques de reformulation.
- Objections ou réfutations : rebondir !
- Application de l'adhésion.

### Adapter son argumentaire en fonction du profil de l'interlocuteur

- Construire son argumentation en s'adaptant aux différents profils de comportements.
- Décrypter les comportements, les interactions et la façon de réagir avec les autres.
  - Présentation du modèle : découverte des profils comportementaux et limites de chacun des profils
  - Comprendre et découvrir les leviers faibles et forts de la communication avec des profils différents.
- Faire vivre son argumentation en performant à l'oral.
- Exercices de respiration et diction.
- Captation vidéo finale et débriefing personnalisé.
- Conclusion : validation des acquis, questions-réponses.

## Prérequis

Aucun

## Durée

14h sur 2 jours

## Tarif

1595 € HT

## Dates

À définir



## ORGANISATION DE LA FORMATION



### 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](mailto:contact@beuparleur.com)  
06 09 77 55 06

### 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](mailto: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](mailto:contact@beuparleur.com)

[www.beuparleur.com](http://www.beuparleur.com)



Malherbe & Consultants



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