



## Maitriser la rhétorique et les techniques d'argumentation

Argumenter ne consiste pas à vouloir démontrer à tout prix qu'on a raison.

Argumenter, c'est être capable de trouver les idées pertinentes, savoir les présenter pour susciter l'intérêt et l'adhésion de son public.

Cela signifie notamment éviter les slides trop chargés viennent se substituer à l'orateur, alors qu'ils devraient plutôt le soutenir et augmenter l'impact de son discours.

C'est également l'art de réfuter avec pertinence, tout en restant ouvert au dialogue.

Cette formation a pour objectif de vous enseigner les stratégies d'argumentation mais aussi les secrets de la persuasion, adaptés à la prise de parole en public.

Cette formation permet d'améliorer très rapidement à la fois son pouvoir de conviction mais aussi sa prise de parole en public et la qualité de ses présentations, sur un mode atelier.

Durée

**2J Présentiel  
+1/2J Distanciel**

### Contact

Florent Schmidt

Email : [fschmidt@actinum.com](mailto:fschmidt@actinum.com)

Tel : +33 (0)1 42 89 97 83

## Savoir argumenter et convaincre en 2 minutes, en public

### Pour qui ?

- Toute personne souhaitant mieux argumenter et plus facilement convaincre en public, avec des présentations attractives

### Objectifs

- Savoir se préparer et structurer son message
- Apprendre à construire des présentations attractives et impactantes
- Connaître les techniques de rhétorique et d'argumentation d'orateurs hors-pairs
- Apprendre à adapter son discours et argumentation à son auditoire
- Savoir vendre ses idées et convaincre

### Pédagogie

- 40% théorie, 60% pratique

### Points forts

- Formation très vivante et interactive
- Synthèse des secrets et des spécialistes de la communication (e.g. Steve Jobs) et des présentations attractives (Garr Reynolds, Nancy Duarte, ...)
- Techniques valables à la fois dans la communication inter-personnelle et la prise de parole en public
- Interventions filmées (avec debrief)
- Atelier pratique sur Powerpoint® ou Keynote®

### Pré-requis

- Aucun

### Intervenant

- Formateur-coach
- Formé aux techniques d'improvisation théâtrales

Programme détaillé [page suivante...](#)

## Contenu de la formation

### JOUR 1 : Comprendre et maîtriser les techniques d'argumentation

#### Les clefs d'une présentation impactante et attractive

- Définir son objectif - Structurer son message - Ecrire l'histoire
- Les secrets des spécialistes de la présentation (Steve Jobs, Martin L.King, ...)
- Identifier les messages-clefs (le chiffre magique) et simplifier son discours
- Les procédés rhétoriques pour capter l'attention
- Maîtriser les techniques de story-telling
- Adapter son discours à n'importe quel profil avec DiSC™

#### Exercices d'application :

- Concevoir et réaliser un Elevator Speech (filmé)
- Tester les principes de rhétorique pour convaincre
- Concevoir le story-telling d'un produit
- Simplifier son discours

#### Emporter l'adhésion : quels mécanismes ?

- Les qualités d'une personnalité convaincante : Ethos, Pathos, Logos
- Les principes essentiels de la rhétorique
- Comportemental et le non-verbal – La partie inconsciente de la communication
- Utiliser l'argumentation factuelle - Structurer son argumentation avec CAPB
- Maîtriser et moduler le ton de la voix pour renforcer son propos
- Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur (SACOL)

#### Exercices d'application : Synchronisation, Vente produit en mode CAPB

Mises en situation : Jeux de rôles filmés, pour identifier les arguments et postures qui marchent – Debriefing en grand groupe

#### Améliorez vos présentations

- Apprendre à se passer du logiciel !
- Tout sauf une liste à puces ! Le choc des images, le poids des mots
- Images : Les 10 erreurs à éviter
- Faites parler les chiffres
- Règles de composition graphique (règles de contraste, choix des polices, ...)
- Maîtriser les animations et transitions
- Exemples de supports avant/après (modification en session de vos slides)

### JOUR 2 : Mettre en scène

#### Les techniques de l'acteur – Améliorez votre style

- Ancrage, Gestuelle, Respiration, Regard
- Gestion du stress et du trac (le cercle du stress, les 9 rituels)
- Se préparer à la prise de parole avec l'OSCCC
- Le protocole SOSRA pour structurer sa prise de parole
- Apprendre à pratiquer le silence
- L'importance de l'Intention
- Trouver et optimiser l'état interne adapté

#### Exercices d'application et mises en situation : La règle des 3A

- Approivoiser son stress – Brainstorming sur les trucs et astuces
- Exercices d'improvisation : les balles de couleur, l'évanoui, le silence "contamination", l'histoire continue, le mot magique, ...
- Placement de la voix, respiration et articulation
- Exercice d'intention et de crédibilité

#### Les techniques avancées pour convaincre

- Cerner le profil psychologique de son interlocuteur, avec DiSC™
- Apprendre à désamorcer les objections et les questions... ou à les traiter
- Utiliser les effets persuasifs et les techniques d'ancrage
- Amener son interlocuteur à formuler lui-même la position défendue
- Les postures à adopter ou éviter pour favoriser l'adhésion
- Etude de textes de grands orateurs

#### Exercices d'application : Traitement des objections. Atelier "Conviction".

Savoir argumenter et convaincre en 2 minutes, en public



#### A propos d'ACTINUUM

Actinum est un **cabinet de conseil, d'accompagnement et de formation, certifié ISO 9001 et 29990**, expert du **Management des Hommes et des projets**.

Notre ambition est d'unifier l'Homme, l'entreprise et ses processus... pour créer de la valeur.

Nous proposons des formations et de l'accompagnement sur l'ensemble de la chaîne de valeur opérationnelle :



Organisation innovante, management de l'innovation



Management agile, direction des projets



Management des Hommes et des projets, certifications (3.0, PRINCE2®, PMP®, ...)



Coaching managérial, agile, Innovation managériale, ...



Pilotage des transformations (digitale, agile, etc.)



Créer la valeur attendue

Pour cela, ACTINUUM s'appuie sur 35 consultants, formateurs ou coaches qui accompagnent les Hommes et les organisations par une approche innovante afin de transformer les théories du management en outils opérationnels et en bonnes pratiques accessibles à tous.

## Moyens techniques et pédagogiques

Nos programmes sont proposés selon un dispositif de *Blended Learning* alternant phases de présentiel et de distanciel.

La figure ci-dessous illustre et synthétise l'ensemble du dispositif :

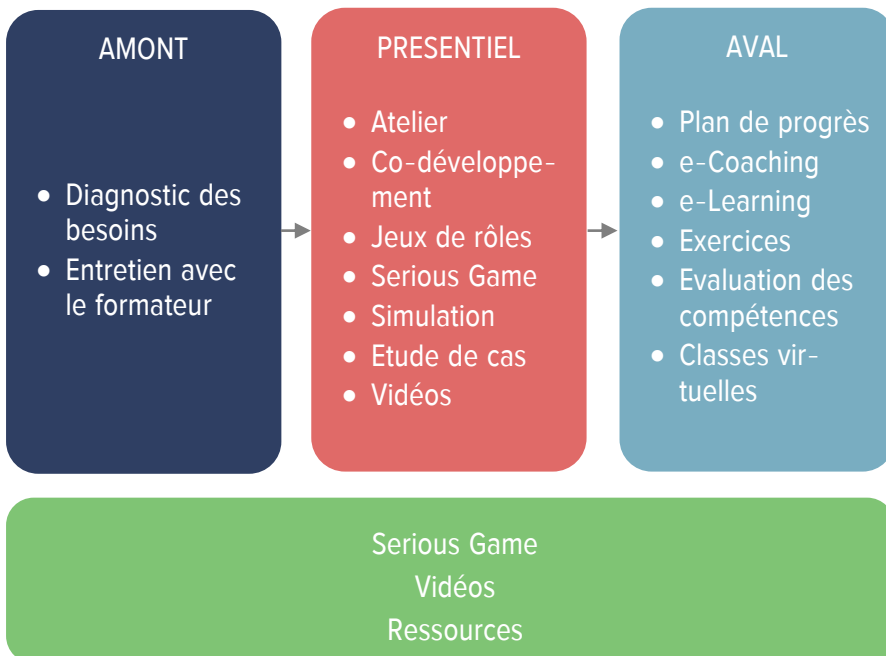


Figure 1 - Dispositif de formation blended learning

- **Avant (Amont) :** évaluation en ligne des besoins de formation, entretien en ligne avec formateur, organisation et suivi du parcours via la mise en place d'un Plan de progrès personnel.
- **Pendant (Présentiel) :** durant la formation plusieurs dispositifs pédagogiques sont possibles (apports théoriques, études de cas, jeux de rôles, serious game, ateliers, co-développement, plans d'action individuels et suivi, ...)
- **Après (Aval) :** e-coaching distanciel et suivi individualisé, classes virtuelles selon programme, évaluation en ligne des acquis de formation et de la satisfaction.
- **En transverse** sur l'ensemble de la période distancielle et présenteielle : des Serious Games, vidéos (types Mooc, etc.) et des ressources documentaires (articles, supports complémentaires, fiches de synthèse, etc.)



Exemple de Serious Game



Evaluation à chaud



Diagnostic amont

### Adéquation des besoins et accompagnement

Parce que les besoins de formation sont personnels à chacun, Actinium propose un dispositif qui vous accompagne dans le développement de vos compétences.

Nous nous assurons de l'adéquation des besoins grâce à un diagnostic réalisé en amont de la formation.

Cette analyse est complétée par un entretien avec le formateur, qui initialise le parcours de formation.

Les objectifs définis lors de cette démarche permettent d'établir un plan de progrès personnel, qui fixe les bases de l'accompagnement proposé dans nos formations.

Si la formation présenteielle est adaptée aux besoins du groupe, l'accompagnement aval est lui totalement individuel.

Cet accompagnement à distance est réalisé par le même formateur que lors de la formation présenteielle.

Le dispositif se conclut avec un diagnostic des connaissances obtenues, mettant en perspective les acquis avec les objectifs de développement initiaux.