

ARGUMENTER, DEBATTRE, NEGOCIER, CONVAINCRE, REFUTER...

CONVAINCRE EN TOUTES SITUATIONS

Durée :	3 jours
Lieu :	en vos locaux
Calendrier :	à définir
Groupe :	de 5 à 15 personnes
Public :	Personnes devant développer, affirmer et/ou imposer des opinions et des points de vue en situations contradictoires
Formateurs :	Pierre Belle , Catherine Le Lay, Camille Masclef, Laurence Moss, Marine Pansu

Les stagiaires doivent percevoir l'importance de la préparation des entretiens contradictoires professionnels. Ils doivent s'entraîner à capter l'attention de leurs interlocuteurs, développer des arguments, réfuter des points de vue, pour retenir l'attention, que l'interlocuteur soit bienveillant, attentif, ouvert, compétent... ou pas.

La formation développe l'« accroche », renforce le discours et l'affirmation de soi juste. Elle donne les clefs et des éléments pratiques pour se distinguer positivement à l'oral. Elle donne à réfléchir sur la notion d'interlocuteur pour trouver l'attitude efficiente face à un recruteur, client, fournisseur, collègue, contradicteurs...

Objectif

- Rappel des mécanismes de l'expression orale
- Travail sur l'élocution et la construction du discours
- Familiarisation avec l'exercice « **Convaincre en 30''** » (but, moyens, principes)
- Pratique de la présentation expresse (être pertinent et juste)

Programme

- Éléments théoriques de compréhension (problématique, enjeux...)
- Construction de la pensée, du discours et de la répartie (*speed dating*)
- Elaborer des formules accrocheuses et justes
- Exercices pratiques : mise en situation (prise de parole formelle et institutionnelle)

La formation permet une réflexion personnelle. Elle porte sur l'ensemble des éléments à prendre en considération pour produire un effet positif lors de prises de parole contradictoires. Elle permet d'appréhender les principes de la communication orale et d'apprendre à se positionner en situation de communication.

Ce module, s'appuie sur les ressources classiques de la logique discursive. Il développe « le domaine de l'argumentation (qui) est celui du vraisemblable, du plausible, du probable dans la mesure où ce dernier échappe aux certitudes du calcul. » (Chaïm Perelman, in *Traité de argumentation*). Il permet de mieux comprendre le cheminement des manœuvres persuasives et d'utiliser le plus consciemment possible les ressources de l'argumentation.

Cette formation est l'occasion de tester et renforcer ses atouts.

1 - Se présenter

Il est essentiel que la communication entre l'appelant et l'appelé s'établisse véritablement et efficacement. Cette partie aborde les questions de la clarté du discours, de l'expressivité, de la détermination des objectifs, de l'affirmation de soi, du positionnement personnel... Elle fait le point sur les qualités communicationnelles des stagiaires à l'oral argumentatif.

- Objectifs :
 - S'exprimer avec clarté
 - Valoriser ses atouts personnels
 - Choisir l'expressivité (parole, gestuelle, respiration, style...)
- Contenu :
 - Confronter chacun à sa voix et à son image
 - S'affirmer avec force et justesse
 - Acquérir des réflexes positifs
 - Appréhender la force de son image
 - Exercices pratiques : « Les 4/20 »

2 – Être pertinent et concis

Cette partie s'intéresse plus particulièrement à l'efficacité de la prise de parole, et à l'adéquation entre les objectifs de l'orateur et les effets produits sur l'auditeur/contradictor et/ou le public.

- Objectifs :
 - S'intéresser à l'auditeur et lui parler réellement
 - Personnaliser son discours
 - Trouver des formules
- Contenu :
 - Connaître les aspects verbaux et non verbaux de l'expression orale
 - « Même les silences sont parlant ! »
 - Prendre l'auditoire en considération (écoute, références, valeurs...)
 - Réagir, répondre, interagir... et « rester dans la course »
 - Travailler les formules expressives