

LES CLÉS POUR ARGUMENTER, PERSUADER ET CONVAINCRE À L'ORAL

PRO11



✓ PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis.

🕒 DURÉE

2 jours, soit 14 heures

€ TARIF

1500 €

📄 CERTIFICATIONS

Coût certification (inclus) : 300 €

La certification "**Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral**" est éligible au CPF et permet à chaque candidat d'attester de ses compétences en prise de parole en public.

La certification atteste notamment des compétences suivantes :

- Choisir le mode de communication adapté par rapport aux contextes et aux enjeux.
- Illustrer un message.
- Élaborer un argumentaire.
- Traiter des objections.

L'évaluation dure environ 1 heure devant un jury et se déroule en distanciel.

Voir le détail de la certification, les conditions d'admission et les modalités d'inscription sur www.cegos.fr/9487 et/ou sur le site de France Compétences <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6554/>

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

📅 PROCHAINE(S) SESSION(S) :

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Structurer et exprimer un message
- De convaincre et persuader durablement
- Répondre aux objections les plus déstabilisantes
- Captiver et convaincre un auditoire

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les lois de la communication verbale
- Captiver l'attention de leurs interlocuteurs
- Rendre leurs arguments plus convaincants
- Marquer les esprits et susciter l'intérêt
- Produire une forte impression lors d'une prise de parole en public

PROGRAMME

Maîtriser les lois de la communication verbale

Rappel sur les bases de la communication verbale, para verbal et non verbale

Les lois de la communication verbale

Les singularités de la prise de parole

Les trucs à trac du comédien, la gestion de ses émotions

Les impairs linguistiques à éviter et le développement de ses trois niveaux de langage

Structurer et exprimer un message

L'organisation de la pensée dans «l'immédiat» : parler sans notes ni supports

Les locutions qui changent tout : articuler ses idée-force

Trouver quoi dire : la fluidité verbale et le développement du lexique personnel

Rendre son propos cohérent en respectant une logique interne

Construire, développer et présenter un propos exposé

Savoir persuader individuellement et collectivement

Traiter les objections, savoir rebondir

Choisir les arguments adaptés à son interlocuteur

Les argumentations fondées sur le raisonnement, sur l'émotion, sur la conviction

Découvrir ses capacités à réagir positivement

Passer de la communication « réactionnelle » à la communication « relationnelle »

Techniques de communication persuasive

Anticiper les objections et les questions piège

Déjouer la mauvaise foi

Faire clarifier un objectif, une priorité ou négocier des moyens

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Observations, analyses et commentaires positifs

Mise en situation analysée de courtes séquences didactiques préparées

Partage d'expériences

Tests et autodiagnostic

Apport théorique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

PARTENAIRES



Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON

46, avenue Villarceau
25000 Besançon
Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT

1, rue du Docteur Fréry
90000 Belfort
Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL

1, rue Victor Dollé
70000 Vesoul
Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie
39000 Lons-le-Saunier
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu