

CONVAINCRE A L'ORAL

Ce que vous vivez

Vous vous trouvez parfois en situation où il faut défendre vos idées, présenter un projet ou persuader un interlocuteur. Vous ressentez le besoin de mieux structurer vos propos, de répondre efficacement aux objections et d'allier assurance verbale, posture et regard pour gagner en impact. Cette formation vous accompagne pour développer une argumentation claire, convaincante et adaptée à chaque situation.

Pour qui

Toute personne amenée à convaincre lors de prises de parole individuelles ou collectives.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance selon les besoins de votre structure

1 390 € HT

Objectifs de la formation

- Construire et préparer un plan d'argumentation structuré
- Gérer et répondre aux objections avec des techniques de persuasion
- Adapter sa communication verbale et non verbale en toutes circonstances
- Maîtriser des outils simples et efficaces pour convaincre

Méthodes pédagogiques

- Apports ciblés
- Exercices ludiques
- Echanges entre pairs et analyse de situations vécues
- Jeux de rôles & mises en situation
- Élaboration d'un plan d'actions personnel de progression

Modalités d'évaluation

- Recueil d'attentes et analyse des besoins (avant la formation)
- Observation et évaluation des mises en situation

POUR CONNAITRE LES DATES DES PROCHAINES SESSIONS OU DEMANDER UN DEVIS, NOUS CONTACTER

59 Rue Claude Chappe
78370 Plaisir

☎ 01 30 79 53 98 ✉ 01 30 79 53 99 ✉ contact@excellensformation.com

SAS au capital de 7 500€

SIREN 502 197 551 RCS Versailles - SIRET 502 197 551 00034

Code APE : 8559 A - N°TVA : FR14502197551 - OF N°11788063378

www.excellensformation.com

Contenu de la formation

La capacité à convaincre

- Différence entre convaincre, persuader, influencer
- Convaincre seul ou en groupe
- Faire passer ses idées tout en écoutant les autres
- Cultiver un état d'esprit ouvert et assertif
- Identification de son style personnel de conviction

Les techniques de raisonnement et de persuasion

- Les différents types de raisonnement : démonstratif, inductif, analogique, explicatif, déductif, métaphorique, paradoxal.
- Les techniques de persuasion : effet miroir, accumulation des oui, appel à l'émotion, argument d'autorité, etc.

La construction de son argumentation

- Analyse des objectifs de l'interlocuteur et du contexte
- Choix des techniques en fonction de la situation
- Anticipation des objections
- Élaboration du plan d'argumentation

Les techniques de communication pour convaincre

- L'écoute active pour mieux intégrer les objections
- Renforcer sa communication non verbale
- Adopter une posture assertive
- La gestion du stress
- Le développement de la confiance en soi

Profil de l'intervenant

Formateur ou formatrice confirmée en techniques oratoires et communication persuasive, avec une solide expérience dans la formation à l'oral professionnel et l'accompagnement des agents de la fonction publique.

Accessibilité

Nous nous engageons à rendre cette formation accessible, avec des supports adaptés et des aménagements possibles selon les besoins de chaque participant.

POUR CONNAITRE LES DATES DES PROCHAINES SESSIONS OU DEMANDER UN DEVIS, NOUS CONTACTER

59 Rue Claude Chappe
78370 Plaisir

☎ 01 30 79 53 98 ✉ 01 30 79 53 99 ✉ contact@excellensformation.com

SAS au capital de 7 500€
SIREN 502 197 551 RCS Versailles - SIRET 502 197 551 00034
Code APE : 8559 A - N°TVA : FR14502197551 - OF N°11788063378
www.excellensformation.com