

### OBJECTIFS :

Acquérir des connaissances théoriques sur la persuasion et les techniques d'argumentation efficaces.

- Distinguer entre convaincre et persuader, et établir des objectifs d'argumentation clairs.
- Utiliser efficacement les schémas argumentatifs et les techniques de raisonnement pour construire des arguments solides.
- Gérer les objections et anticiper les contre-arguments pour maintenir une position forte.
- Renforcer les qualités personnelles nécessaires pour convaincre, incluant la confiance en soi et la capacité de persuasion sous pression.

### PRÉREQUIS & ACCESSIBILITÉ :

Prérequis :

Aucun

Accessibilité :

- Toute personne cherchant à améliorer ses compétences de persuasion, notamment dans les rôles nécessitant une communication persuasive efficace.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap.

**DURÉE : 2 jours / 14 heures**

V22.1

màj : 12/22

### Méthode pédagogique et encadrement :

Cette formation est animée par un formateur expert dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées selon les critères qualité d'Aptitudes 21.

L'animation est composée d'apports théoriques, de mises en situations professionnelles et d'exercices pratiques.

### Moyens pédagogiques :

Ordinateurs, logiciels, tableau blanc, vidéo-projecteur, écran.

En fin de formation, vous aurez un accès à la plateforme pédagogique Aptitudes 21 sur laquelle vous pourrez consulter et télécharger vos supports de formation.

### Modalités d'évaluation des objectifs et des résultats :

L'évaluation des objectifs se fait par le formateur, pendant la formation avec les exercices pratiques, les interactions et les mises en situation pratiques.

Le formateur complète un livret d'évaluation selon une grille de compétences précise.

Lieu : 61/69 rue Camille Pelletan  
Espace Emeraude  
33150 Cenon

---

# Contenu de la formation

## Convaincre pour quoi ?

- Savoir se poser les bonnes questions pour définir ses objectifs
- Distinguer, convaincre et persuader

## Construire son argumentation

- Schémas et circuits argumentatifs
- Construire son plan d'argumentation
- Choisir une stratégie en fonction du sujet et de l'auditoire
- Adopter les techniques de raisonnement : induction, déduction, analogie, métaphore...
- Adopter les techniques de persuasion : effet miroir, accumulation des oui, argument d'autorité...
- Répondre aux objections
- Repérer et éliminer les arguments fallacieux
- S'entraîner à l'art de l'anticipation

## Travailler sa personnalité

- Intégrer l'état d'esprit nécessaire pour convaincre
- Perceptions externes et représentations internes
- Mise en pratique et visualisation pour optimiser ses interventions

