

## PUBLIC

Personnes qui souhaitent développer leurs capacités d'argumentation et de persuasion

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

## NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise

Code  
**40511**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 528 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Définir sa stratégie d'influence
- Bâtir son argumentaire
- Développer son pouvoir de conviction
- Expérimenter son argumentation

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter votre questionnaire préparatoire et démarrer votre parcours : quiz le "saviez-vous ?", vidéo, auto-positionnement. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

### Définir sa stratégie d'influence

#### Différencier objectif et contenu

- Découvrir les fondements de la persuasion : biais cognitifs, de confirmation...
- L'objectif de conviction
- L'outil de l'introduction : le C.I.A
- Feedback personnalisé : check up de son argumentaire

#### Analyser le profil de son interlocuteur

- Les 4 profils d'interlocuteurs
- Les raisonnements personnalisés
- Action : le portrait-robot de son interlocuteur cible

#### Evaluation : ma stratégie d'argumentation

### Bâtir son argumentaire

#### Identifier les techniques d'argumentation

- Comprendre le triangle rhétorique Ethos, pathos, logos pour persuader
- Structurer son argumentations et anticiper les objections

Outil-clé : les 9 techniques d'argumentation

d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### **ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE**

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Personnaliser ses arguments

- À chaque profil ses arguments
- La synchronisation, l'écoute active et l'empathie
- Exercice : challenge conviction

Evaluation : techniques théâtrales et débriefing

## Développer son pouvoir de conviction

### Anticiper les objections

- Les techniques de réfutation
- Les 4 étapes de traitement d'objection
- Outil-clé : la grille ARGOR

### Transformer l'objection en objectif

- Gérer les objections avec les techniques de réfutation (contre argumentation, reformulation empathique....)
- Méthodologie de conviction avec la communication non verbale (gestuelle, synchronisation...)
- Vidéo : le loup de wall street

Evaluation : jeu 1 question, 1 argument

## Expérimenter son argumentation

### Développer sa performance à l'oral

- 5 astuces pour convaincre
- La force des mots (formulation positive, storytelling persuasif...)
- Outil-clé : techniques pour gérer son trac

### Utiliser ses émotions

- 4 émotions pour convaincre
- La congruence
- Action : associer argument et émotion

Evaluation : 2 minutes pour convaincre

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, mettez en œuvre vos engagements dans votre contexte professionnel et bénéficiez du soutien de votre formateur via les coups de pouce.

## A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

### PARIS

- 27-28 Aoû. 2026 – Session Garantie
- 24-25 Sep. 2026 – Session Garantie
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 27-28 Aoû. 2026 – Session Garantie
- 24-25 Sep. 2026 – Session Garantie
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### LILLE

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### LYON

- 27-28 Aoû. 2026
- 24-25 Sep. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### NANTES

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## NICE

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## NIORT

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## PAU

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## RENNES

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## ROUEN

- 27-28 Aoû. 2026
- 24-25 Sep. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## STRASBOURG

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## TOULOUSE

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## TOURS

- 27-28 Aoû. 2026
- 19-20 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026