

## ARGUMENTER & CONVAINCRE A L'ORAL EN SITUATION PROFESSIONNELLE

### DUREE DE LA FORMATION

2 jours de 7h présentiel + 7 heures  
en classe inversée, soit 21 heures

### PUBLIC CONCERNE

Toute personne amenée à prendre  
la parole & souhaitant convaincre

**PREREQUIS** : Aucun

### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Documentation et support de cours numérisés
- Assistance technique et pédagogique par le formateur tout au long du parcours de formation

### METHODES PEDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique
- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Exercices de théâtre adaptés par des non-acteurs
- Autodiagnostic
- Mises en situation

### PARTICIPANTS

Session collective de 1 à 10  
personnes

### HORAIRES

Une convocation avec le lieu et les  
horaires est envoyée 15 jours avant  
la formation

### INTERVENANT

Professionnels de la prise de parole

### EVALUATION ET FIN DE FORMATION

- L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un cas pratique à la fin de chaque module et de multiples exercices à réaliser.
- A l'issue de la formation, un questionnaire
- d'évaluation à chaud puis à froid
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Préparer une intervention convaincante pour inspirer ou obtenir des résultats professionnels.

Organiser ses idées pour mieux capter l'attention de son/ses interlocuteur(s) et mieux les convaincre.

S'exprimer de façon claire et concise, pour faciliter la compréhension des informations techniques ou complexes communiquées.

S'adapter au contexte pour être plus impactant à l'oral et interagir efficacement avec son ou ses interlocuteurs.

### JOUR 1 - 7 Heures présentiel + 3 Heures de modules à distance

#### MATIN

##### 1/ Construire et structurer pour développer son assurance

- Réaliser son autodiagnostic
- Construire et structurer son intervention et exprimer un message
- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Développer son charisme et son impact dans sa prise de parole

##### 2/ Ecoute active et type de formulation des questions

- Connaître et utiliser l'écoute active – Connaître les types de questions pour S'adapter et obtenir les réponses

*Exercices : Echanges, Mises en situation*

#### APRES-MIDI

##### 3/ Définir les besoins de son ou ses interlocuteurs ou public

- Utiliser le pitch et le storytelling pour mieux convaincre
- Marquer les esprits et susciter l'intérêt

*Exercices : Echanges, Mises en situation*

### JOUR 2 - 7 Heures présentiel + 4 Heures de modules à distance

#### MATIN

##### 4/ Accrocher son auditoire

- Accrocher son auditoire et capter l'attention de son interlocuteur
- Mobiliser sa posture, sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage pour faciliter la réception du message (communication non verbale)
- Rythmer ses phrases et utiliser des silences, modulation (communication para verbale)
- S'adapter en permanence à son interlocuteur

*- Exercices : Echanges, Mises en situation*

## A.M

### 5/ S'inspirer des grands orateurs

Connaitre les outils des grands orateurs pour mieux convaincre, s'en inspirer et les mettre en pratique

### 6/ L'art de l'introduction et de la conclusion

- Appliquer l'art de l'introduction et de la conclusion
- S'adapter au contexte et à l'interlocuteur ou public en se préparant avec des outils concrets
- Formuler une objection / Prendre appui sur une objection pour mieux convaincre

Exercices : Echanges, Mises en situation

### Passage de l'examen

Pour la certification CPF, vous serez contacté dans les 3 semaines suivants le dernier jour de votre formation par notre partenaire pour un rendez-vous d'épreuve de certification en visio (d'une heure environ) afin de valider votre certificat de compétence.



#### Boîte en Scène

Modulobox – 5 rue du manoir de servigné 35000 RENNES

06.18.55.56.52 - [marieresteux@boite-en-scene.fr](mailto:marieresteux@boite-en-scene.fr)

Site internet : [www.boite-en-scene.fr](http://www.boite-en-scene.fr)

Boîte en Scène  
www.boite-en-scene.fr  
06.18.55.56.52

#### Organisme de formation certifié Qualiopi

Siret 90127975200017 - TVA non applicable art-293B du CGI - Code APE 8559A Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 35 11075  
35 auprès du préfet de région de Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état