

# Argumenter et débattre pour convaincre

2 j (14 heures)

Ref : DPCO

## Public

Toute personne souhaitant développer ses compétences en négociation

## Pré-requis

Aucun

## Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue  
Questionnaire préalable de positionnement  
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif  
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

## Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur  
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires  
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage  
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires  
Attestation de fin de formation

Si vous aspirez à défendre un point de vue avec assurance, à emporter l'adhésion de votre auditoire, à influencer les décisions cruciales, et à convaincre de manière percutante, notre formation "Argumenter et débattre pour convaincre" est conçue pour vous. Au cours de ces deux jours, vous acquerrez une méthodologie solide pour structurer votre argumentation de manière stratégique. Vous maîtriserez l'art de convaincre et de persuader votre auditoire, en mettant en avant des valeurs d'intégrité et de responsabilité. Vous apprendrez également à conduire un débat difficile en adoptant un comportement constructif, résolvant les désaccords avec respect et équité. Rejoignez-nous pour développer des compétences essentielles dans l'art de l'argumentation et vous démarquer dans vos interactions professionnelles.

## Objectifs

- Identifier vos motivations et aptitudes à convaincre et persuader
- Identifier une méthodologie et des techniques pour structurer son argumentation
- Influencer de manière éthique
- Débattre et convaincre de manière persuasive
- Savoir gérer les entretiens difficiles et les situations polémiques

## Programme détaillé

### DEVELOPPER SON ENVIE DE CONVAINCRE ET DE PERSUADER

---

- Et vous ? où en êtes-vous ?
- Analyser son aisance dans l'argumentation et le débat
- Cerner les critères d'une argumentation efficace
- L'image de soi et sa perception par les autres
- Sa conscience des enjeux et sa motivation personnelle

### LES TECHNIQUES D'ARGUMENTATION

---

- Analyser la situation et définir ses objectifs : prendre la parole pour dire quoi ?
- S'obliger à ouvrir sa pensée : méthode des 3QOCP
- Sélectionner et hiérarchiser ses arguments en fonction de son auditoire
- Matrice des arguments
- Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments pour anticiper les objections
- Les différents styles d'expression et leur adaptation aux situations
- Les techniques fondées sur le raisonnement : induction, rappel des faits, hypothèse, déduction, comparaison
- Les effets et les limites de la technique
- Mesurer la force des mots
- Savoir illustrer ses propos : par l'exemple, avec une gestuelle appropriée

### INFLUENCER AVEC INTEGRITE

---

- Reconnaître son interlocuteur
- Atténuer l'expression de sa pensée
- Anticiper les objections et les questions pièges
- Repérer la mauvaise foi
- L'argumentation positive

### DEBATTRE ET CONVAINCRE

---

- Les techniques de persuasion : référence aux valeurs, émotions, avantages
- Savoir commencer, questionner, relancer, réfuter
- Défendre ses idées et rallier ses alliés
- Avoir des arguments adaptés
- Susciter l'approbation (les oui qui font du bien)

### ENTRETIENS DIFFICILES ET SITUATIONS POLEMIQUES

---

- Identifier les mécanismes de manipulation
- Repérer, au-delà des mots, les vraies intentions de votre contradicteur
- Savoir conserver sa relation avec son interlocuteur

## Argumenter et débattre pour convaincre

Garder le fil de son argumentaire

Garder la maîtrise du jeu en contrôlant le cadre

Rebondir, réfuter positivement et orienter son auditoire

Réponses aux reproches

Savoir faire des concessions

Maîtriser la répartie

---