

TECHNICIENS « ARGUMENTER, VENDRE SES IDEES & LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Objectifs :

- Prendre en compte et s'adapter à un auditoire
- Maîtriser les techniques d'argumentation
- Savoir « vendre » une idée, valoriser ses arguments
- Acquérir ou renforcer une maîtrise de soi en situation d'animation

Durée : 2 jours

Type : Formation-Action

Pour qui : Techniciens ingénieurs, cadres opérationnels. ...

Principaux thèmes abordés

Maniement des structures rhétoriques de base

- Construction d'une argumentation en fonction d'un auditoire, d'un objectif, d'un but
- Choix de la structure du discours en fonction des paramètres ci-dessus
- Construction à priori, à posteriori, à contrario

Organisation du raisonnement

- Utilisation des outils rhétoriques : induction, déduction et dialectique
- Faire face aux objections
- Notions d'aspects et de points de vue
- Techniques de réfutation

Exercices pratiques

- Préparer un argumentaire,
- Evaluer ses forces et ses faiblesses
- Présenter clairement ses idées

Maîtrise de la position physique et de la voix

- Entraînement à la fluidité verbale
- Exercices d'entraînement pour repérer les points physiques de tension et vaincre le trac
- Occupation de l'espace par l'orateur

L'utilisation des aides visuelles

- Choisir le mode de présentation adapté en fonction du contexte et de son auditoire
- La réalisation de transparents efficaces
- La présentation de graphiques Utiliser et faire parler les chiffres en fonction d'un objectif.