

Programme de formation

Argumenter pour convaincre

Objectifs :

Se présenter en situation professionnelle, défendre un projet, revendiquer des moyens supplémentaires, négocier un contrat ... Au quotidien, on argumente sans cesse pour susciter l'intérêt, convaincre, emporter l'adhésion. Quelle stratégie définir en fonction de quels enjeux ? Quels procédés de raisonnement et de persuasion employer pour piloter efficacement son argumentation ? Comment déjouer les pièges et influencer avec succès ? Comment développer une posture favorisant la qualité du dialogue ? Cette formation accompagne pas à pas une démarche argumentative pour une utilisation à l'oral comme à l'écrit.

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- identifier les situations d'argumentation et leurs enjeux
- préparer leur stratégie en organisant leurs arguments
- s'approprier les procédés de raisonnement et de persuasion
- atteindre leurs objectifs en restant authentique

A l'issue de cette formation, la structure ou le service sera en mesure de développer des projets en harmonie avec ses partenaires.

Publics et prérequis :

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à défendre des spectacles, des actions ou des projets tant à l'écrit qu'à l'oral.

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

Cette formation combine des apports de connaissances théoriques et des mises en situation d'écriture argumentaire. Elle s'appuie sur des échanges et des mises en perspective des pratiques professionnelles des participants. Elle intègre une étude de cas qui associe l'argumentation à l'oral et à l'écrit.

Durée :

7 heures.

Programme :

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Elaborer sa stratégie d'argumentation
identifier les situations d'argumentation
analyser le contexte et les enjeux
définir les objectifs en jeu

Structurer et choisir la logique argumentaire
distinguer les différents types d'arguments
définir une logique d'argumentation
choisir un procédé de raisonnement

Piloter l'argumentation pour convaincre
s'approprier les procédés de persuasion
réfuter des objections et repérer les arguments fallacieux
soigner les procédés oratoires

Influencer avec succès pour atteindre ses objectifs
déjouer les pièges du raisonnement dans l'argumentation
développer son sens de la répartie
être authentique et intègre

Validation des acquis et évaluation :

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui-même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

Documentation :

La documentation pédagogique remise aux participants est composée d'un support théorique et d'une bibliographie de référence.