

Techniques d’Argumentation et Persuasion

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-dargumentation-et-persuasion

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP51

CATÉGORIE
Argumenter, Convaincre et Décider

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ S'approprier les principes de l'argumentation pour convaincre un interlocuteur ou un auditoire

POUR QUI ?

- ✔ Toute personne souhaitant acquérir les techniques d'argumentation

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Se poser les bonnes questions

- Convaincre qui ? Pour quelles raisons ? Dans quel but ? A quel moment ?
- Distinguer convaincre et persuader

2 / Voir et pratiquer l’argumentation comme une stratégie de communication et non une manipulation

- Utiliser l’argumentation comme un outil au service d’une communication intelligente et intelligible
- Les Sophistes versus la Maïeutique : distinguer l’argumentation comme exercice de style vide d’émotion et l’art d’établir un rapport avec l’autre

3 / Connaître sa cible

- Distinguer les profils logiques et intuitifs, séquentiels et analytiques et les pensées en arborescences
- Utiliser l’écoute réceptive et l’écoute active pour obtenir des informations sur l’autre

4 / S’adapter pour convaincre

- Utiliser les différents canaux et chemins cognitifs sensoriels : auditif, visuel, kinesthésique
- Utiliser son hémisphère cérébral gauche et son hémisphère cérébral droit

5 / Manier l’argumentation comme un art et comme un jeu

- Etayer et développer son champ lexical et sémantique
- Utiliser sa voix, son phrasé et sa respiration pour donner de l’emphase

Maroc Performance

- Savoir se distancer du fond
- S’amuser avec la répartie

6 / Utiliser les plans oraux et le storytelling pour structurer son argumentaire

- Le plan SPRI
- Le plan crescendo
- Le plan chronologique
- Le plan Journal Télé
- L’art du storytelling

7 / Mettre la stylistique au service de l’argumentation

- Etude de textes de grands orateurs
- Utiliser les métaphores, les analogies, les arguments d’autorité
- Utiliser les faux dilemmes, les syllogismes, les paralogismes
- Manier l’humour et les anecdotes
- Maîtriser les aphorismes et les oxymores

8 / Mener des échanges gagnant/gagnant grâce à l’analyse transactionnelle

- Comprendre les états du « moi » et leur influence sur les transactions
- Changer d’état pour adapter sa posture et ses arguments selon les interlocuteurs

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 13 Nov. 2026	Distanciel
11 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance