Argumenter : un levier pour convaincre

Objectifs pédagogiques :

- **Défendre un point de vue sans polémique**
- **Anticiper les questions pièges**
- **Construire une stratégie d'argumentation efficace**
- **Promouvoir ses idées auprès de sa hiérarchie, collègues, partenaires externes avec pertinence**

Prérequis :

- Aucun prérequis nécessaire

Public concerné :

- Toute personne amenée à promouvoir des idées et des projets

Durée :

- 2 jours (14 heures)

Dates et lieux :

- Intervention nationale
- Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité
- Voir planning sur notre site internet ou nous consulter
- Entrée et sortie permanente

Intervenant :

- Cette formation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par KTB.

Modalités d'évaluation des acquis :

- **Avant** : Questionnaire de positionnement
- **Pendant** : Mise en situation évaluée
- **Après** : Questionnaire d'auto-évaluation
- Suivi de l'exécution par une feuille de présence émargée par 1/2 journée par les stagiaires et le formateur
- Attestation de formation et certificat de réalisation

1. Élaborer sa stratégie d'argumentation :

• Identifier les caractéristiques de l'argumentation.
• Repérer et prendre en compte les variables d'une situation d'argumentation.
• Comprendre les aspects psychologiques des interlocuteurs.
• Préparer son argumentaire.
• Mises en situation : Argumenter en face-à-face. Différences entre : informer, convaincre, persuader, négocier.

2. Maîtriser les tactiques d'argumentation :

• Choisir les types d'arguments appropriés.
• Évaluer la force et la faiblesse de ses arguments.
• Anticiper les objections.
• Renforcer sa répartie.
• Autodiagnostic de son style de communicant : soigner et affiner ses arguments.

3. Influencer avec intégrité :

• Reconnaître son interlocuteur.
• Définir un cadre commun de communication.
• Choisir les mots justes pour un discours percutant.
• Éviter les pièges face à un groupe :
  - identifier les niveaux d'alliance.

Modalités et moyens pédagogiques :

- Formation en distanciel ou en présentiel
- Formation en intra ou en inter : minimum 1 personne, maximum 10 personnes
- Formation individuelle ou collective
- Mise en place par le formateur de travaux pratiques et des mises en situations
- En fonction des formations, les moyens pédagogiques sont les suivants :
  - Supports de cours et exercices
  - Distanciel : travail sur ordinateur (Mac ou PC), connexion internet, fibre, partage des supports de travail via Teams ou Zoom
  - Présentiel : travail sur tableau blanc ou paperboard, partage des supports sur écrans et sur tableau blanc
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :

Défendre un point de vue sans polémique ; Anticiper les questions pièges
Construire une stratégie d'argumentation efficace ; Promouvoir ses idées auprès de sa hiérarchie, collègues, partenaires externes avec pertinence

TARIF : 1400€ NET DE TAXES
Tarif intra-entreprises sur demande

Mis à jour le 06/07/2026

Katia TAROUB BUCH, dirigeante de KTB Recrutement est agréé organisme de formation.
KTB Recrutement est référencé Qualiopi.
La certification qualité Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTION DE FORMATION
KTB est certifié Cloé pour les formations linguistiques éligibles au CPF.

KTB RECRUTEMENT
61 rue Victor Schoelcher, 68200 MULHOUSE
Téléphone : 03.89.53.97.77
Mail : contact@ktb-recrutement.fr
Numéro SIRET : 520 277 815 000 20
Numéro déclaration d'activité : 42 68 02493 68
auprès du préfet de la région Grand-Est