

# Argumenter pour convaincre BEST

## Les leviers opérationnels pour remporter l'adhésion


**MODALITÉ**  
action de formation  
100% en ligne


### Objectifs

- Convaincre sans manipuler
- Construire une stratégie adaptée au contexte, appuyée par de bons arguments
- Écouter, questionner et répondre aux objections
- Remporter l'adhésion grâce à des prises de paroles efficaces

### Points forts

- Affûter ses arguments en toute sérénité, sur des cas inspirés de situations de travail
- Une méthodologie d'argumentation structurée, immédiatement mobilisable en situation de travail
- Un accompagnement opérationnel par une experte qui sait jouer sur toute la gamme des compétences en communication
- Une articulation efficace des notions pour rapidement devenir convaincant

 Temps estimé : 12h

 Sessions : 2026 : 15 juin, 21 sept., 2 nov.

## Programme

#### PARTIE 1

##### Fixer le cadre de l'argumentation

- Discerner argumentation et manipulation
- Identifier les situations d'argumentation qui se présentent
- Distinguer savoir, croyance et opinion
- S'appuyer sur des valeurs communes pour trouver un terrain d'entente
- Adapter son argumentation au contexte

##### Activité(s)

- Repérer les valeurs qui musclent un argumentaire
- Cas pratique : analyser une situation de travail avant de choisir ses arguments

#### PARTIE 2

##### Structurer une stratégie argumentative

- Sélectionner des arguments probants
- Structurer son argumentation à l'aide d'un plan adapté
- Choisir ses mots et employer des formules qui fonctionnent
- Doser les exemples et le recours aux émotions

##### Activité(s)

- Choisir les meilleurs arguments pour convaincre
- Cas pratique : construire un plan argumentatif

#### PARTIE 3

##### Ecouter et rebondir pour convaincre

- Anticiper les objections pour y répondre
- Utiliser l'écoute active et le questionnement
- Améliorer sa répartition pour traiter les objections
- Vaincre ou convaincre : employer les techniques rhétoriques adaptées à la situation

##### Activité(s)

- Affûter ses contre arguments
- Développer ses parades pour contrer les objections

#### PARTIE 4

##### Soigner son image et sa posture pour vendre ses idées

- Adopter une posture d'argumentation
- Communiquer avec assertivité
- S'appuyer sur le verbal, le para-verbal, et le non-verbal
- Réussir son pitch : emporter l'adhésion en quelques minutes

##### Activité(s)

- Supprimer les mots parasites de sa communication
- S'entraîner à l'art du pitch

#### Public

Cadres, managers, responsables d'équipe et consultants amenés à présenter des plans d'actions, à prendre des décisions, à gérer les tensions et à défendre leurs idées au quotidien.

#### Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

**Modalités d'évaluation** : un questionnaire est proposé à la fin de chaque module, ainsi qu'un examen final à l'issue de la formation.

## Formateur(s)



#### Marine Breton Guenec

Après 12 ans sur des postes de direction dans le retail, Marine "la coach au pull jaune" se spécialise en intelligence relationnelle. Elle fait de la communication un levier d'évolution des salariés et de transformation des organisations.

*Dernière mise à jour en mai 2026.*