

## Exposer, Argumenter, Convaincre et Séduire.

### Les deux registres de la rhétorique :

#### Le rationnel et l'émotionnel

Deux voies, l'une logique, l'autre émotionnel permettent de susciter la compréhension, l'adhésion et l'implication de l'auditoire.

**Public concerné** : Dirigeants, Cadres dirigeants, chef de projet, Maîtrises.

**Prérequis** : Aucun

**Durée** : 2 jours. 14 heures.

**Objectifs** : Maîtriser son image. Affirmer son leadership. Gérer ses émotions. Occuper l'espace. Hiérarchiser ses arguments. Délivrer un message court, clair et concis. S'affranchir du support. Provoquer l'échange.

**Délais d'accès** : Les dates sont fixées d'une façon contractuelle avec le commanditaire.

**Méthodologie** : Rationnelle, graduelle, évolutive.

**Moyens mobilisés** : (caméra, enceinte audio et vidéoprojecteur, paperboard) Les exercices sont filmés et débriefés.

**Accessibilité aux PSH** : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

**Modalités d'évaluation** : Toutes les formations sont évaluées à chaud en présence du commanditaire ou de son représentant et chaque stagiaire remplit une feuille d'évaluation.

Un test de positionnement en début et en fin de formation est effectué par chaque stagiaire.

**Contact** : Didier Eclimont : Référent administratif, référent pédagogique, référent handicap.

**Tarif** : sur demande de devis.

#### Première journée :

##### Paraître ou comparaître ?

L'image visuelle.

Grammaire d'une bonne communication.

Les 5 points parfaits de la maîtrise.

Gérer ses émotions.

Le non verbal.

Message émis/ Message perçu.

Le geste : verbe du corps.

Postures et attitudes.

Les territoires et les zones de communication.  
Maîtrise du déplacement.  
Le jeu de dire.  
Travail sur la phrase monocorde.  
Gestion des silences.

### **Deuxième journée :**

**Convaincre pour obtenir l'adhésion.**

**Persuader pour susciter l'implication.**

Les dangers d'une transmission de message.  
Le point principal du message. Les structures d'un discours.  
Hiérarchisation des arguments.  
L'accroche et la conclusion.  
Mobiliser son auditoire.  
Les lois de proximité.  
Le rôle de l'animateur.  
Le support pour l'auditoire ou pour l'orateur.  
La typologie des participants : Les 7 nains.

Lors de cette deuxième journée, les participants mettent en œuvre les outils expérimentés précédemment.  
Toutes les formations sont évaluées à chaud en présence du commanditaire ou de son représentant et chaque stagiaire remplit une feuille d'évaluation.  
Un test de positionnement en début et en fin de formation est effectué par chaque stagiaire.

A votre demande, le déroulé pédagogique ainsi que ces annexes de cette action de formation peuvent être consultés.

### **Cette formation peut être adaptée selon vos besoins.**

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 42991 75  
auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

SIEGE SOCIAL : 27, BLD SAINT-MARTIN-75003-PARIS  
Mob : 06 61 91 54 14 Tel : 01 44 18 50 08 Fax : 01 42 72 14 39  
E-mail : [d.eclimont@delixconseil.fr](mailto:d.eclimont@delixconseil.fr)  
N° 501 844 740 R.C.S. PARIS - CODE APE : 8559A  
N°SIRET : 501 844 740 00016  
N°TVA INTRACOMMUNAUTAIRE : FR45501844740

