



# Réunions / débats : savoir défendre ses idées et imposer sa fonction en débat et interactivités - N1

Réf. EXPORAFRA002f

## BESOINS DE L'ENTREPRISE ET DES COLLABORATEURS

Les manques de compétences les plus courants en débats et interactivités chez les professionnels sont nombreux.

Tout d'abord une incapacité à structurer un argument : beaucoup de professionnels ont des idées et des opinions solides, mais ne savent pas comment les structurer pour les rendre efficaces dans un débat.

Ils peuvent avoir du mal à organiser leurs idées de manière logique et cohérente, ce qui rend difficile pour les autres de comprendre et d'accepter leur point de vue.

Ensuite, un manque de connaissance des techniques de persuasion : ils peuvent ne pas avoir une compréhension claire des différentes techniques de persuasion disponibles, telles que la logique, l'émotion, l'éthique et la crédibilité.

Sans cette compréhension, ils peuvent ne pas pouvoir convaincre les autres de leur point de vue.

Puis des difficultés à répondre aux objections : ne pas savoir comment répondre aux objections qui peuvent être présentées en débat. Cela peut nuire à leur crédibilité.

Manque de confiance en soi : certains professionnels peuvent manquer de confiance en eux lorsqu'il s'agit de défendre leur point de vue dans un débat, surtout s'ils ont affaire à des interlocuteurs plus expérimentés. Ils peuvent craindre de paraître ignorants ou de faire une erreur, ce qui peut les empêcher de participer pleinement au débat.

## Programme de formation

### Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Être assertif lors de sa proposition de solutions et affirmation de leurs points de vue ;
- Structurer et présenter efficacement leurs arguments
- Répondre aux objections et contre-argumenter constructivement
- Utiliser les techniques de persuasion appropriées
- Gagner en confiance en soi en interactivité
- Convaincre de leur point de vue en interactivité
- Réussir à défendre leurs opinions et idées quand mises en doute
- Travailler plus efficacement en équipe

### Public concerné

- Les managers et leaders qui doivent convaincre, faire valoir et défendre leurs idées, leurs visions, en interactivité.

### Durée et format

- 2 jours, 14 heures, en format présentiel, distanciel et hybride.

### Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire.

### Pédagogie

- Apports de techniques, méthodes et démonstrations interactives.
- 2/3 d'exercices pratiques.
- Pratique et feedback : Les apprenants pratiquent les techniques et méthodes exposées en mises en situations (jeux de rôle) directement avec le formateur qui leur apporte des retours constructifs et méthodiques constants.
- Ils peuvent ainsi développer leurs compétences et leur confiance dans l'utilisation de stratégies de communication assertives.
- Ils reçoivent une bibliothèque d'expressions et collocations spécifiques à l'interactivité.

### Points forts de la formation

- Contact direct avec le consultant expert en direct ; en amont, pendant et en aval de la formation ;
- 6 mois de hotline personnelle gratuite pour chaque participant.

Actualisé en février 2024.

### BENEFICES DE LA FORMATION

Cette formation apporte aux professionnels les clés des techniques de débat et d'argumentation. Elle leur permet d'acquérir les compétences nécessaires pour structurer et présenter efficacement leurs arguments, répondre aux objections, utiliser les techniques de persuasion appropriées et gagner en confiance en soi.

Elle permettra également de communiquer efficacement leur point de vue pour être mieux placés pour réussir dans leur carrière. Ils seront plus capables de convaincre les autres de leur point de vue et de travailler plus efficacement en équipe.

### CONTACT

#### FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications  
4 Place de l'Opéra  
F-75002 Paris  
+33 (0)6 07 19 18 42  
[patrickjay@face-public.fr](mailto:patrickjay@face-public.fr)  
[www.face-public.fr](http://www.face-public.fr)

### Stratégies d'interactivité

- Ce qu'est l'assertivité professionnelle et pourquoi elle est importante à développer en interactivité internationale
- Stratégies d'assertivité pour pouvoir faire valoir ses idées, proposer des solutions et défendre ses points de vue de manière claire et confiante, sans paraître agressif
- Stratégies de communication efficaces pour défendre des opinions et des idées (écoute active, résumé, reformulation, etc.).

### Techniques de désamorçage de biais et stéréotypes de genre

- Les signaux de l'assertivité et de la confiance en soi
- Utiliser un langage stratégique
- Utiliser la synergie du verbal et du langage corporel (signaux non verbaux)
- Savoir réguler ses propres émotions
- Utiliser un humour et une autodépréciation stratégiques

### Langage corporel assertif pour maintenir sa position

- Posture confiante et droite
- Contact visuel
- Expressions faciales
- Gestes de la main
- Mouvements assertifs
- Respiration contrôlée

### Techniques d'argumentation

- Paraphraser / clarifier
- Affirmation de sa position
- Introduction d'un argument
- Reformulation de son argument
- Soutien d'un argument
- Répondre de manière stratégique, en utilisant des contre-arguments et des contre-questions pour maintenir la conversation sur le sujet débattu sans digresser
- Etiquetage des contre-arguments adverses
- Contre-arguments : comment répondre efficacement aux contre-arguments en utilisant la logique et les preuves pour soutenir sa position
- Réfutation des contre-arguments
- Résumé d'un échange pour verrouiller le passage des messages
- Contestation des fausses prémisses :
- Interrogation de la prémisse proposée par l'interlocuteur
- Demande de preuves
- Contestation de la prémisse : mise en évidence des défauts
- Offrir des perspectives alternatives
- Conclure avec des preuves

## MODALITES D'ACCES 2024

### Formats

Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

### Modalités

- 6 participants max. par session ce qui permet un travail poussé et des feedbacks individualisés.
- Interface distancielle Zoom.

### Financement

Formation éligible aux fonds de formation via la certification Qualiopi.

### Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à [patrickjay@face-public.fr](mailto:patrickjay@face-public.fr)  
Confirmation sous 24 heures par retour.  
Sessions garanties à la 1ère inscription.

### Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Opéra sont handi-accessibles. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

## CONTACT

### FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications  
4 Place de l'Opéra  
F-75002 Paris  
+33 (0)6 07 19 18 42  
[patrickjay@face-public.fr](mailto:patrickjay@face-public.fr)  
[www.face-public.fr](http://www.face-public.fr)

## Outils de rhétorique utiles

- Utiliser des analogies et métaphores pour expliquer des idées et concepts culturels de manière à les faire comprendre.
- Reframing : comment reformuler ses arguments et idées de manière à les rendre plus attractifs pour les autres.
- Formulations de questions ouvertes qui encouragent la discussion et l'exploration de différentes perspectives.

## Se connecter émotionnellement en utilisant les techniques de négociation émotionnelle

- Gagner la confiance grâce à l'empathie tactique
- Étiqueter les émotions et les valider
- Donner des indices verbaux empathiques
- Pratiquer l'écoute active comme un outil et une arme
- Utiliser les miroirs des deux langage verbal et corporel
- Poser des questions ouvertes / exploratoires / calibrées.
- Utilisation de langages : convaincant, persuasif et de valeurs
- Défier ses adversaires pour tester leurs intentions et semer le doute
- Résumer l'échange d'argumentation