COMMUNICATION ORALE : RENFORCER SON IMPACT

Argumentation : construire sa démonstration, traiter les objections et emporter l'adhésion

Avoir raison ne suffit pas. Une proposition solide est écartée parce qu'elle a été présentée dans le désordre, appuyée sur des arguments qui parlent à celui qui les avance et non à celui qui décide, ou défendue sans avoir anticipé la première objection. Le débat se durcit alors sur la forme et le fond se perd. Deux jours pour analyser ce qui rend un argument recevable, construire une démonstration adaptée à son interlocuteur, préparer les objections prévisibles et conclure sur un engagement. Les entraînements portent sur des propositions que les participants doivent réellement défendre.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Collaborateurs managers chefs de projet et experts devant défendre des propositions auprès de décideurs ou de collègues.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les intérêts et les critères de décision de son interlocuteur
- Construire un argument en reliant fait preuve et bénéfice
- Ordonner ses arguments selon leur force et le moment de l'échange
- Répondre aux objections sans entrer dans un rapport de force
- Conclure un échange sur un engagement formulé explicitement

03 Programme détaillé

M1 Analyser avant d'argumenter

- Connaître qui décide et sur quoi
- Intérêts et critères de décision de l'interlocuteur
- Contraintes et risques perçus
- Niveau d'information de départ
- Objectif réaliste de l'échange
- Choix du moment et du cadre
- Atelier : Chaque participant établit la fiche de son interlocuteur pour une proposition qu'il doit défendre.

M2 Construire l'argument

- Du fait au bénéfice
- Structure fait preuve bénéfice
- Nature des preuves recevables selon les contextes
- Formulation courte et vérifiable
- Arguments à éviter et raisonnements fragiles
- Adaptation de l'argument au critère visé
- Cas pratique : Réécriture d'arguments réels du groupe jugés inopérants puis test devant un interlocuteur joué.

M3 Organiser sa démonstration

- L'ordre change le résultat
- Hiérarchisation des arguments
- Plan par bénéfices ou par risques évités
- Place de l'argument le plus fort
- Usage des chiffres et des exemples
- Concision et temps de parole
- Mise en situation : Présentation de trois minutes d'une proposition devant un jury qui n'écoute que les deux premières phrases.

M4 Objections et conclusion

- Tenir sans braquer
- Typologie des objections et réponses associées
- Accueil de l'objection avant la réponse
- Traitement d'une contestation des chiffres
- Repérage du moment de conclure
- Formulation de l'engagement attendu
- Mise en situation : Joute argumentée par binômes avec inversion des rôles à mi-parcours.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr