EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Prise de parole en public : argumenter, embarquer et convaincre un auditoire

Savoir présenter ne suffit pas toujours. Devant un comité de direction un client ou une assemblée, l'enjeu n'est plus d'exposer mais d'emporter la décision. L'argumentation reste souvent descriptive, les objections déstabilisent et la conviction personnelle ne se transforme pas en adhésion. Deux jours pour construire une argumentation orientée vers son auditoire, l'ancrer par des preuves concrètes, tenir la contradiction et soigner l'ouverture comme la conclusion. Le travail se fait en salle par passages successifs devant le groupe, sur des interventions réelles.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 2 050 € 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
Managers dirigeants consultants commerciaux et experts déjà à l'aise à l'oral qui doivent convaincre lors d'arbitrages de soutenances ou de présentations à enjeu

PRÉREQUIS
Avoir une pratique régulière de la prise de parole devant un groupe

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 son auditoire pour identifier ses attentes et ses résistances
- Construire une argumentation hiérarchisée soutenue par des preuves
- Choisir les images et les formules qui rendent un propos mémorable
- Répondre aux objections sans perdre le contrôle de son intervention
- Ouvrir et conclure une prise de parole de manière à appeler une décision

03 Programme détaillé

M1 Comprendre l'auditoire avant de préparer

- Convaincre commence par écouter
- Attentes intérêts et critères de décision du public
- Repérage des résistances et des opposants
- Adaptation du niveau de détail et du vocabulaire
- Choix de l'angle d'attaque
- Cas pratique : Analyse d'un auditoire réel puis choix de l'angle pour une intervention à venir

M2 Construire une argumentation solide

- Du plan descriptif au plan persuasif
- Message central et promesse faite à l'auditoire
- Enchaînement des arguments et ordre de force
- Preuves chiffres exemples et témoignages
- Anticipation des contre-arguments
- Atelier : Construction en binôme d'une argumentation complète sur un sujet apporté par le participant

M3 Incarner son propos

- Ce qui reste quand les mots sont oubliés
- Voix rythme et silences au service de l'argument
- Regard déplacements et occupation de l'espace
- Images analogies et formules qui frappent
- Ouverture qui capte et conclusion qui engage
- Mise en situation : Passage de cinq minutes devant le groupe avec ouverture et conclusion imposées

M4 Tenir face à la contradiction

- Les objections comme matière à conviction
- Typologie des objections et intentions qu'elles recouvrent
- Techniques de reformulation et de recadrage
- Réponse aux attaques personnelles et aux interruptions
- Maintien du cap quand le temps est écourté
- Mise en situation : Soutenance de dix minutes devant un groupe qui objecte et interrompt

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 2 050 € 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