EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Prise de parole : structurer son propos, argumenter et emporter l'adhésion

En réunion l'idée est bonne mais elle passe mal. Le propos démarre par le contexte et s'égare dans les détails. L'auditoire décroche avant l'essentiel et la première objection suffit à faire dévier l'échange. La décision se prend alors sur la proposition la mieux présentée et non sur la mieux construite. Une heure à distance pour structurer une intervention orale courte et convaincante. Vous apprenez à annoncer votre message dès les premières secondes à hiérarchiser deux ou trois arguments solides et à répondre à une objection sans perdre le fil. Chaque participant s'exprime et reçoit un retour précis sur sa structure et sur son effet.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,14 jour — 1 h	**À distance**	**À partir de 450 € 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 chefs de projet et managers devant défendre une proposition en réunion ou devant un comité.

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 :

- Annoncer son message principal dès l'ouverture de son intervention
- Sélectionner deux ou trois arguments adaptés aux attentes de l'auditoire
- Répondre à une objection sans abandonner sa ligne argumentaire
- Conclure par une demande explicite adressée à l'auditoire

03 Programme détaillé

M1 Poser son message

- Les trente premières secondes
- Formulation du message principal en une phrase
- Ce que l'auditoire doit retenir décider ou faire
- Ouverture qui capte l'attention sans détour par le contexte
- Durée réaliste d'une intervention efficace
- Atelier : Chaque participant formule en une phrase le message d'une intervention qu'il doit tenir prochainement.

M2 Construire son argumentation

- Deux ou trois appuis solides
- Choix des arguments selon les intérêts de l'auditoire
- Appui sur un fait un exemple ou une conséquence concrète
- Enchaînement des arguments du plus fort au plus accessoire
- Formulation de la demande finale
- Cas pratique : Les participants bâtissent une argumentation en trois points sur leur propre sujet et la soumettent au groupe.

M3 Tenir face aux objections

- Garder le fil et la relation
- Accueil de l'objection avant toute réponse
- Distinction entre l'objection de fond et la marque de désaccord
- Réponse courte suivie d'un retour au message principal
- Attitude et voix dans les moments de tension
- Mise en situation : Chaque participant défend sa proposition pendant deux minutes face à deux objections posées par le groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 450 € 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