

Sessions garanties disponibles

Formation Dire, convaincre, inspirer : maîtriser l'argumentation positive

Réf. SF34532

Passez de la simple conviction à l'inspiration pour fédérer durablement vos interlocuteurs sans jamais imposer !

2 j Durée	1 600 € HT Inter / participant	3 700 € HT Intra (≤12 pers.)	1 Sessions à venir
--------------	-----------------------------------	---------------------------------	-----------------------

Objectifs pédagogiques

- ✓ Structurer une argumentation claire, positive et orientée adhésion
- ✓ Convaincre sans manipulation ni rapport de force
- ✓ Adapter son discours aux profils, attentes et résistances de ses interlocuteurs
- ✓ Inspirer confiance et engagement par une communication alignée et crédible
- ✓ Gérer objections et désaccords sans dégrader la relation

Public visé & prérequis

Public visé Chefs de projet, Managers, Tous

Prérequis Aucun.

Programme détaillé

JOUR 1 – Dire et convaincre : poser les bases de l'argumentation positive

Dire avec clarté : structurer son message

Différence entre opinion, affirmation et argument
Clarifier son intention : informer, convaincre, faire adhérer
Identifier l'objectif réel du message
Construire un raisonnement logique et lisible

Les fondamentaux de l'argumentation positive

Convaincre vs imposer
Les leviers rationnels et émotionnels de l'adhésion
Ce qui crée la résistance dans un discours
Passer d'un discours défensif à un discours d'ouverture

Adapter son argumentation à son interlocuteur

Comprendre les attentes et freins de l'autre
Adapter le fond et la forme du discours
Parler "bénéfices" plutôt que "solutions"
Ajuster son niveau de preuve et de détail

Convaincre sans rapport de force

Posture assertive : ni passivité, ni agressivité
Dire non sans rompre la relation
Défendre un point de vue sans se justifier excessivement
Installer un climat de respect et de confiance

JOUR 2 – Inspirer et faire adhérer durablement

Donner du sens : argumenter en inspirant

Le rôle du sens et de la cohérence dans l'adhésion
Aligner message, posture et intentions
Crédibilité, congruence et exemplarité
Faire appel à des valeurs et à une vision partagée

Gérer les objections et désaccords

Comprendre ce qui se cache derrière une objection
Accueillir sans subir
Répondre sans se fermer ni contre-attaquer
Transformer l'objection en point d'appui

Argumenter dans des situations sensibles

Messages difficiles ou impopulaires
Désaccords hiérarchiques ou transverses
Arbitrages, décisions, changements
Préserver la relation tout en tenant sa position

Ancrage et plan d'action individuel

Identifier ses axes de progrès personnels
Définir ses réflexes d'argumentation positive
Élaborer un plan d'action concret et applicable

Prochaines sessions

DATE	LIEU	STATUT
18/11/2026	à distance	Sur confirmation

Pourquoi choisir Sparks Formation ?

20 ans d'expertise IT, des formateurs experts et des sessions garanties contre l'annulation.

20 ans
d'expertise

1 068+
formations

11 178
apprenants formés/an

+67
Net Promoter Score

Avis des participants

Note moyenne des participants de la filière Communication & Influence : 4,9/5 — 22 avis

Julie G. — Morgane est une super formatrice, pédagogue et très impliquée. J'ai beaucoup appris. Le nom de la formation ne rend pas justice à son niveau d'expertise. Merci

Livia C. — J'ai participé à deux journées de formation sur la prise de parole en public. Je suis arrivée sans attentes particulièrement définies, mais avec beaucoup de curiosité : l'envie...

Votre formateur

Hélène B. — Formatrice Communication & Influence

Hélène intervient sur des formations portant sur la communication et l'influence. Parmi les formations qui lui sont confiées figurent notamment « Écoute active » et « Capacité à convaincre »....

Ils nous font confiance

Cette année notre filière Communication & Influence a accompagné plus de 60 entreprises dont :

CEGEDIM CEGEDIM SANTE OPEN GROUP TF1 SA HELPLINE SOPRA STERIA I2S ADOBE INC ADP AKKA I&S ALPHA NOVA +50 autres

Financement & certifications

Cette formation est éligible aux financements OPCO et FNE-Formation. Nos équipes vous accompagnent dans le montage de votre dossier.



Réservez votre place dès maintenant

20 ans d'expertise · 1 000+ formations · NPS +67 · réponse sous 24h ouvrées

0 805 950 800

demande@sparks-formation.com