

**Durée :**

**2 jours (14 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Tout cadre, dirigeant ou élu se devant de convaincre dans ses prises de parole et désireux d'améliorer son impact à l'oral.

**Notre intervenant :**

Formateur Comédien, professeur d'art dramatique, spécialisé dans la formation à l'art oratoire et au management comportemental.

**L'organisation :**

**Lieu :** à déterminer

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 09h00 - 17h30

**Coût par participant :**

**700 € HT  
(840 € TTC)**

**Renseignements et inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**Comment répondre pertinemment à une objection surprise, travailler l'adaptation rapide et la réaction opportune aux arguments inattendus ?**

**Paradoxalement, plus nous disposons de moyens de communication, plus l'orateur se doit d'être persuasif, éloquent et capable de donner du sens.**

**Dans ce but, il conjugue ses talents d'auteur et d'acteur, afin de captiver son auditoire, maîtrise les figures de style, et réussit à convaincre par le verbe avec panache et émotion.**

**L'orateur doit aussi faire face aux questions impromptues, aux objections et aux critiques.**

**La technique oratoire devient alors art et se transforme en rhétorique, art du discours, pour bien se faire comprendre, pour convaincre (le fond) et pour persuader (la forme).**

**LES OBJECTIFS :**

- Comprendre et savoir utiliser les procédés rhétoriques.
- Concevoir la structuration et rédiger son discours.
- Développer un charisme oratoire de conviction.
- Identifier dans le discours de l'opposant les tactiques rhétoriques et les contrer.

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

Repose sur une alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mise en situation. Lecture et analyses de discours.

Un support « mémoire » sera remis à chaque participant.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

■ **Les bases de L'Art oratoire**

- L'invention, la disposition, l'élocution et l'action.

■ **La technique argumentaire**

- Les figures de mots, de sens, de constructions et de pensées.

### ■ **Les pièges de la rhétorique**

- Calembour ou maladresse.
- Image mal comprise.
- Métaphores, pataques, pléonasmes et autres pièges.

### ■ **Les effets oratoires de persuasion**

- L'effet démonstratif.
- L'effet de compétence.
- L'effet solutionneur.
- L'effet de méthode.
- L'effet d'évidence.
- L'effet de bonne foi.
- L'effet de principe.
- L'effet de porte parole.
- L'effet de doute.
- L'effet d'intimidation.
- L'effet d'implication.
- L'effet d'exemplarité.
- L'effet de complicité.
- L'effet d'insistance.
- L'effet de bonne volonté.
- L'effet émotionnel.

### ■ **La rhétorique en action**

- Reconnaître une thèse, une thèse contraire et une thèse contradictoire.
- Décomposer la thèse pour cerner ce qu'elle préconise.
- Reformuler clairement un argumentaire et produire des argumentaires opposés.
- Identifier la ou les thèses secondaires contenues dans un argument.
- Comprendre le fonctionnement intime de tout débat et atteindre une doxa.

### ■ **Les différentes familles d'argument**

- L'argument de quantité.
- L'argument de conservation.
- L'argument de l'exemple.
- L'argument de singularité.
- L'argument de rationalité.
- L'argument de fantaisie.
- L'argument de solidarité.
- L'argument de responsabilité.
- L'argument d'honnêteté (commutation).
- L'argument de justice (distribution).
- L'argument de discipline.
- L'argument de l'effort.

### ■ **Le débat : forces et faiblesses**

- Fuir et Agresser.
- L'argument de l'ignorance.
- L'argument d'autorité.
- L'argument sur le personnage.
- L'argument sur la personne.
- Refuser le statut de l'interlocuteur.

- Raisonner : Le contre argument (la responsabilité).
- L'argument de la priorité de cause.
- L'attaque du lien de causalité entre la thèse et l'argument.
- L'attaque de la thèse secondaire contenue dans l'argument, voire d'une doxa.
- Les débats qui s'enlisent.
- Les débats qui s'élèvent.
- Ethique pratique du débat.
- Réflexion sur une petite parabole.