



## La rhétorique

### PERSUADER, Y COMPRIS EN CONTEXTE DIFFICILE (2J-14H)

#### Objectifs

- Connaître les grands systèmes de communication rhétoriques.
- Acquérir la méthode pour persuader des interlocuteurs peu favorables voire hostiles.
- Développer sa capacité à vendre une idée, un projet, une vision.
- Apprendre les processus de persuasion basés sur la construction d'un discours rhétorique.

#### Contenu

##### JOUR 1

##### Introduction à la rhétorique

Qu'est-ce que la rhétorique ? Contexte historique (hier et aujourd'hui).  
Fondements théoriques.

##### Les 3 piliers de la rhétorique

Logos, Ethos, Pathos. Illustrations films/écrits.

##### Convaincre et mobiliser

Travail à partir d'un exemple.

##### La généralisation de la démarche

##### Les différentes étapes

Avec illustrations films et écrits.

##### JOUR 2

##### Cas d'école

Diverses mises en situation avec jeux de rôle.  
Restitutions et formalisation par l'animatrice.

#### Méthode

Alternance de théorie et de mises en situation avec et sans caméra. Mises en commun et formalisations par l'animatrice.

#### Evaluation

**En début de formation :** diagnostic individuel.  
**Durant la formation :** mises en situation permettant de mesurer les progressions par étapes.  
**Evaluations et formalisations** par l'animatrice.

#### Support

Un Guide sur l'art de la persuasion sera distribué aux participants à l'issue de la formation.

#### Formatrices

Béatrice Toulon/Marlène Reux.

#### Infos pratiques

12 personnes maximum.

Toutes les personnes désireuses d'acquérir les techniques du discours et de l'expression pour convaincre. Pas de prérequis.

**Horaires :** 9H00 - 17H30.

**Lieu :** Paris, régions.

#### Tarifs

**Inter :** 1200€/pers.

**Intra et individuels.** Nous consulter : [contact@maestria-consulting.com](mailto:contact@maestria-consulting.com).