



## Le discours

### LES CLES DU DISCOURS PERSUASIF (conférence/atelier 3H30)

---

#### Objectifs

- Découvrir les fondements de la persuasion rhétorique.
- Identifier les éléments/étapes de la persuasion dans la communication.
- Décoder la puissance rhétorique dans les discours .

#### Contenu

##### Conférence/atelier

##### Les 6 préalables du discours persuasif

L'objectif - L'audience - Le contexte - Le cadre - Le kairos - L'ethos préalable.

Une madeleine, une explication théorique, des vidéos, des exemples, le fil rouge MLK.

##### Les 3 piliers du discours persuasif : LOGOS - ETHOS - PATHOS

Une madeleine, une explication théorique, des vidéos, des exemples.

Décodage par les participants du LEP dans I have a dream.

Cas pratique.

##### Réalisation en commun d'un discours persuasif

#### Méthode

- Chaque notion est introduite par une « madeleine », une histoire qui en illustre l'importance.
- Le discours de Martin Luther King de 1963, *I have a dream*, modèle de perfection rhétorique, sert de fil rouge pour illustrer chaque étape.
- Une mise en situation.

#### Evaluation

**Durant la formation :** permettant de mesurer les progressions par étapes.

#### Support

Un Guide **Les madeleines de la rhétorique** sera distribué aux participants à l'issue de la formation.

#### Formateurs

Claude Oudiz/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.

**Lieu :** Paris, régions.

#### Tarifs

**Inter :** 400€/pers.

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