



Le discours

PERSUADER, Y COMPRIS EN CONTEXTE DIFFICILE (2J)

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'exemples.

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

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.