

Apprendre à convaincre

 Durée : 18 heures réparties sur trois vendredis de 9h à 17h

 Dates : 22 mai, 29 mai et 5 juin 2026

 Tarif : 1 200 €

Lieu : Université Paris Nanterre
Bâtiment de la Formation Continue
200 avenue de la République
92001 Nanterre Cedex

Modalité : en présentiel

PUBLIC CONCERNÉ

Pour tous les cadres de la fonction publique et du secteur privé et tout salarié ou demandeur d'emploi intéressé.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer ses interventions : travail sur le message, construction du discours, argumentation
- Savoir adapter son expression à un contexte
- Savoir rester soi-même dans toutes les situations en maîtrisant la rhétorique assertive et les techniques de gestion des émotions
- Savoir incarner son message, maîtriser toutes les dimensions de la communication non-verbale : posture corporelle, geste, regard, silence, occupation de l'espace

COMPÉTENCES VISÉES

- Rechercher et manier efficacement des arguments
- Construire sa crédibilité
- Adapter son registre d'expression à une situation
- Maîtriser et utiliser les émotions

INFORMATIONS

Nombre de places : 18

Pré-requis :

- Maîtrise du français (niveau B1 oral / écrit)
- Prendre régulièrement la parole devant un auditoire

Renseignements et inscriptions :

Nanka STOYANOV

nstoyanova@parisnanterre.fr

<https://formation-continue.parisnanterre.fr>

Rubrique « Formations courtes »

NATURE ET SANCTION DE LA FORMATION

Cette formation constitue une action d'adaptation et de développement des compétences.

Elle donne lieu à la délivrance d'une attestation de participation.

Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des participants.



INTERVENANTS

Marie HUMEAU, Maître de conférences à l'Université Paris Nanterre et Directrice du Diplôme d'Université de rhétorique "Orator"

PROGRAMME

Jour 1 : Trouver l'angle d'attaque

Logos, èthos, pathos, les mécanismes de la persuasion oratoire

- Présentation rapide du cadre de réflexion
- Illustration dans le discours contemporain (management, politique, publicité...)
- Atelier collaboratif : recherche d'exemples et échange d'expériences

Travail sur la recherche et l'élaboration d'arguments

- Atelier en petits groupes : argumenter pour/contre une proposition/un récit/une idée
- Mise en commun

Jour 2 : Construire sa crédibilité

Intelligence artificielle et talent naturel

- Présentation rapide du cadre de réflexion
- Illustration dans le discours contemporain (management, politique, publicité...)
- Atelier collaboratif : recherche d'exemples et échange d'expériences

La présentation de soi

- Atelier individuel : expression et style
- Atelier individuel : jeux de rôles
- Mise en commun

Jour 3 : Jouer sur les émotions

Les ressources de l'imagination

- Atelier individuel : exercices de storytelling ; confirmation/réfutation
- Mise en commun

Rencontrer son public

- Atelier par petits groupes : prise de parole
- Mise en commun

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Approche multi-facettes de la persuasion
- Mise en pratique
- Exercices ludiques et collaboratifs pour le développement de la confiance et de son pouvoir de conviction
- Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs
- Un enseignant expert de la thématique