

# L'art de convaincre à l'oral

Voix PART.2



Rédigé par  
D'IODE SCHOOL

Démontrez, captiver, réagir : faites de votre voix une arme de persuasion.

## Tarifs



INTRA: 5720€ HT - (4 à 8 participants)

INTER: 2040 HT - (6 à 12 participants)

COACHING PERSONNEL ou DEMANDE SPÉCIFIQUE: Sur devis



### NIVEAU

Perfectionnement



### DURÉE

4 jours - 28 Heures



### MODALITÉS

Présentiel



## Pourquoi suivre cette formation?

Que ce soit en réunion, en négociation ou lors d'une prise de parole en public, **vos premiers mots déterminent l'impact de votre message**. Savoir **poser sa voix, structurer son argumentation et gérer son impact émotionnel** permettent de réaliser un discours mémorable.

Dans cette formation, vous apprendrez à **maîtriser l'art de la persuasion orale** en combinant **technique vocale, argumentation et communication non verbale** pour captiver votre audience et défendre vos idées avec finesse.

## À qui s'adresse cette formation?

- Dirigeants et managers
- Commerciaux et négociateurs
- Conférenciers et formateurs
- Porte-parole et professionnels de la communication
- Toute personne souhaitant améliorer son charisme et sa répartie à l'oral

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- 🎯 **S'adapter à son interlocuteur** en cernant ses attentes et son mode de pensée
- 🎯 **Accrocher son auditoire dès les premiers mots** en utilisant des amorces percutantes
- 🎯 **Jouer avec les émotions et l'intelligence persuasive** pour captiver son auditoire
- 🎯 Structurer un **argumentaire** efficace et maîtriser l'art de la **réfutation**
- 🎯 Développer une **communication non verbale** cohérente et puissante, pour **gagner en aisance et en spontanéité**

## Compétences acquises

Savoir <b>structurer ses prises de parole</b> pour être plus percutant et convaincant	Maîtriser les outils de <b>persuasion</b>	Gérer ses émotions et celles de son auditoire pour renforcer son charisme
Développer son sens de la <b>répartie</b> et de l'improvisation en toute situation	Savoir préparer une <b>réfutation</b> et éviter les pièges argumentatifs	Intégrer les techniques du teasing et du storytelling pour captiver dès les premières secondes

## Programme du stage

- **Captiver dès les premiers mots et poser son angle d'attaque**

📌 **Objectif** : Définir une approche stratégique pour donner envie d'écouter.

- ◆ Comprendre l'**amorçage sémantique** et son impact sur l'attention
- ◆ Travailler les **15 premiers mots** pour accrocher l'auditoire immédiatement
- ◆ Définir un **angle d'attaque efficace** selon son public et son objectif

- **Jouer avec la voix, les silences et la prosodie pour renforcer son message**

✚ **Objectif** : Apprendre à rythmer et sculpter son discours pour captiver.

- ◆ Travailler **les variations de ton, les silences, les scansions**
- ◆ Utiliser **les mots pleins et les effets vocaux** pour donner du relief
- ◆ Développer **une expressivité juste et adaptée à son message**

- **Mobiliser les émotions pour convaincre sans manipuler**

✚ **Objectif** : Utiliser l'émotion comme levier d'engagement et de mémorisation.

- ◆ Explorer les principes d'**Éthos, Logos, Pathos** dans un discours
- ◆ Comprendre le **rôle des émotions dans la prise de décision**
- ◆ Apprendre à **transmettre une émotion sans tomber dans l'excès**

- **Improviser et s'adapter à son auditoire en temps réel**

✚ **Objectif** : Savoir réagir avec agilité et reformuler rapidement.

- ◆ Développer **une écoute active pour une réactivité et une reformulation efficace**
- ◆ Travailler la **prise de parole spontanée sans perdre en clarté**
- ◆ Apprendre à **ajuster son discours en fonction des réactions du public**

- **Structurer un argumentaire persuasif et contrer les objections**

✚ **Objectif** : Développer une argumentation solide et efficace.

- ◆ Définir **les lois de proximité** pour adapter son message à son public
- ◆ Préparer **une réfutation efficace** en anticipant les objections
- ◆ Intégrer les méthodes juridique et les stratégies de **Schopenhauer**

- **Maîtriser l'art du teasing et du conducteur pour structurer son discours**

✚ **Objectif** : Organiser sa prestation et susciter la curiosité

- ◆ Apprendre à **maintenir l'attention avec des teasers efficaces**
- ◆ Utiliser **un conducteur** pour ne jamais perdre le fil de son intervention

- **Développer une communication non verbale forte et cohérente**

✚ **Objectif** : Gagner en impact et en crédibilité grâce au langage corporel.

- ◆ Comprendre **les biais cognitifs liés au body language**

- ◆ Travailler **sa posture, son regard et sa gestuelle** pour renforcer son message
- ◆ Décoder **les signaux corporels de son interlocuteur** pour mieux s'adapter

# PÉDAGOGIE INNOVANTE

Notre approche pédagogique s'appuie sur les **neurosciences et les sciences comportementales**, garantissant un apprentissage adapté aux mécanismes de la mémorisation et de l'attention. Nous structurons la formation de manière à assurer **l'assimilation des concepts et leur mise en application immédiate**, garantissant ainsi des résultats concrets et durables.

Méthode	Proposition
Un apprentissage actif et immersif	La formation est conçue pour maximiser la mise en pratique grâce à de nombreux <b>exercices interactifs, mises en situation et simulations réelles</b> . Chaque participant est plongé dans des expériences qui lui permettent de tester, ajuster et perfectionner ses compétences en conditions réelles.
Un diagnostic personnalisé	Chaque participant bénéficie d'une <b>analyse de son style d'écriture et de communication</b> , afin d'identifier ses forces et ses axes d'amélioration. L'objectif ? Adapter la formation à ses besoins spécifiques et l'aider à développer une <b>écriture orale efficace et naturelle</b> .
Un accompagnement sur-mesure	Nous mettons un point d'honneur à respecter et à faire évoluer la <b>personnalité scripturale de chacun</b> . Loin des formats rigides, nous aidons chaque participant à trouver <b>son propre style</b> , tout en intégrant des techniques éprouvées pour gagner en clarté, en fluidité et en impact.
Un apprentissage par l'expérience	La formation accorde une place essentielle à <b>l'expression orale et à l'expérimentation directe</b> . Parce que l'on apprend mieux en pratiquant, chaque session favorise <b>l'expérimentation, le feedback immédiat et l'amélioration continue</b> .

© D'IODE SCHOOL 2025

Tout droits réservés

D'IODE PRODUCTIONS - 190, rue de la république, 92800 PUTEAUX

N° RCS 854 013 711 R.C.S. Nanterre / Siret : 85401371100015 - N° TVA FR30854013711