

# 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 structurer ses prises de parole pour être plus percutant et convaincant	Maîtriser les outils de persuasion	Gérer ses émotions et celles de son auditoire pour renforcer son charisme
Développer son sens de la répartie et de l'improvisation en toute situation	Savoir préparer une réfutation 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
<b>Un apprentissage actif et immersif</b>	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.
<b>Un diagnostic personnalisé</b>	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> .
<b>Un accompagnement sur-mesure</b>	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.
<b>Un apprentissage par l'expérience</b>	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