



FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

BEST-OF

DIST.

Ref. : 3400719

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1530 € HT

Repas inclus

3 MINUTES POUR CONVAINCRE

Comment convaincre son auditoire en 3 minutes et défendre ses projets ?

Dans un cadre professionnel ou personnel, nous sommes tous invités à prendre **la parole en public**, en conciliant efficacité et concision. Que ce soit pour défendre un projet devant un client, pitcher dans un réseau d'entrepreneurs, faire un briefing à son comité directeur ou encore persuader son banquier, il est fréquent de n'avoir à sa disposition que **3 minutes pour convaincre son auditoire**. Cette formation vous aidera à décrypter tous les secrets d'une prise de parole impactante, inspirante et efficace. Vous repartirez avec un guide pour angler vos sujets, placer votre voix, réussir vos accroches et construire votre communication

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

10 et 11 déc. 2026

- 10/12/2026 09:00 --> 11/12/2026 17:30 à Paris
 - 10/12/2026 09:00 --> 10/12/2026 17:30
 - 11/12/2026 09:00 --> 11/12/2026 17:30

OBJECTIFS

- Préparer une intervention de 3 minutes.
- Choisir un angle et hiérarchiser son message
- Construire une accroche percutante et une chute efficace.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne qui doit convaincre et persuader dans un minimum de temps tout en valorisant son image et en développant une relation de qualité.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la communication orale et écrite.

COMPÉTENCES ACQUISES

Préparer une intervention de 3 minutes, choisir un angle, hiérarchiser son message et construire une accroche percutante et une chute efficace.

PROGRAMME

Pendant
3 minutes pour convaincre

Angler son sujet



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 32



- Traiter et hiérarchiser ses informations.
- Définir le capteur d'intérêt commun.
- Concevoir le CQVD.
- Rédiger les phrases résumantes.
- Définir les points d'entrée et de sortie du sujet.
- Réussir son pitch.

Réussir son accroche

- Trouver le bon canal de communication.
- S'affirmer face à son interlocuteur : maîtriser le verbal, le paraverbal et le non-verbal.
- Bien formuler les quinze premiers mots pour capter l'intérêt de son interlocuteur : l'amorçage sémantique.

Développer efficacement son sujet

- Lancer le sujet.
- Respecter le principe de narration : acteur, témoin, expert.
- Utiliser le présent de la narration et les verbes d'action.
- Utiliser les silences, la scansion, les mots pleins.
- Doser concentration et enthousiasme.
- Ne pas se laisser interrompre.

Réussir sa chute

- Obtenir des informations en posant des questions inductives.
- Gérer les silences.
- Continuer à informer dans le dialogue.
- Repérer les signes de "fin".
- Reformuler et synthétiser les points clés du sujet.
- Savoir quitter son interlocuteur.

INTERVENANTS

Olivier CAUCHOIS

Homme Adequation Reflet Perspective/ H.A.R.P

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 32