



# VENDRE ET DÉFENDRE SES PROJETS

Comment convaincre en utilisant les techniques de communication argumentative ?

En entreprise, vouloir convaincre est bien distinct du simple souhait d'informer. Les méthodes de « communication argumentative » sont complexes et demandent stratégie et diplomatie. **Cette formation** propose les techniques pour bâtir un argumentaire efficace et structuré, tant à l'écrit qu'à l'oral. Vous apprendrez à vous positionner comme négociateur face à vos interlocuteurs et travaillerez votre **prise de parole en public**. Au-delà de l'angle d'attaque, le communicant doit aussi être percutant et efficace dès le début de son intervention **pour vendre et défendre ses projets**. Utiliser l'écoute active, savoir réagir aux questions pièges et apprendre à reformuler ses messages sont les clés pour affirmer son **leadership**.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

DIST.

Ref. : 3401519

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1665 € HT

Repas inclus

## OBJECTIFS

- Concevoir et structurer des argumentaires pertinents.
- Élaborer une stratégie de réfutation pour anticiper les objections possibles.
- Réagir aux objections et garder la maîtrise du débat.

## EVALUATION

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

## POUR QUI ?

Toute personne ayant à présenter et défendre un projet, une idée, un service ou un produit dans un contexte contradictoire.

## PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la communication orale et écrite.

## COMPÉTENCES ACQUISES

Concevoir et structurer des argumentaires pertinents, élaborer une stratégie de réfutation pour anticiper les objections possibles, présenter son argumentaire et réagir aux objections et garder la maîtrise du débat.

## PROGRAMME

Pendant  
Vendre et défendre ses projets

### Concevoir un argumentaire convaincant

- Définir son objectif d'argumentation, ses cibles et le contexte.
- Définir l'angle d'attaque de son argumentaire.
- Choisir la structure de son argumentation : a priori, a posteriori, a contrario.
- Mobiliser les trois paramètres de l'argumentation : logoi, ethos et pathos.

### Préparer une stratégie de réfutation efficace

- Évaluer le poids de chacun de ses arguments.



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



- Anticiper les objections possibles.
- Préparer ses réfutations et sa contre-argumentation.

### Dérouler son argumentaire

- Réussir les trente premières secondes : cinq principes pour bien attaquer.
- Mettre le para verbal au service de son argumentaire.
- Utiliser les silences et la scansion, jouer sur le débit et la tonalité.
- Utiliser un conducteur et gérer les trous de mémoire.

### Réagir aux objections

- Utiliser les techniques de réfutations : réfutations directes, partielles.
- Réagir par un désaccord ou une concession.
- Poser des questions persuasives.
- Identifier un argument fallacieux et le démonter.

### Garder la maîtrise des échanges

- Utiliser les techniques d'écoute active et de reformulation.
- Garder le leadership sur le public ou son interlocuteur.
- Réagir quand l'auditoire se tait ou vous presse de questions.
- Réagir face à un agressif ou à une personne qui monopolise la parole.
- Éluder une question.
- Conclure à son avantage.

## INTERVENANTS

Alexandre FALLAIS

Formateur et comédien au théâtre et à la télé, spécialiste en prise de parole en public.

Nicolas LOBEY

Comédien et formateur en vente, marketing, prise de parole et animation de groupe.

## 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.

Exercices de conception d'argumentaires, mises en situation d'argumentation devant un auditoire et organisation d'un débat contradictoire.

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.



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](mailto:serviceclient@cfpj.com)  
Siret 449 557 339 000 32



## LIEUX ET DATES

### À distance

27 et 28 nov. 2025  
05 et 06 févr. 2026  
26 et 27 nov. 2026

### Paris

22 et 23 sept. 2025  
09 et 10 avr. 2026  
02 et 03 juil. 2026  
21 et 22 sept. 2026  
10 et 11 déc. 2026

