

**EXPRIMER
SES OPINIONS
AVEC L'INTENTION
D'AMENER L'AUTRE,
À RENFORCER
SON POINT
DE VUE
OU CHANGER
D'AVIS**

Un stage de Jacqueline PAIRON et Geneviève DAMAS



S É M I N A I R E

Convaincre



Jacqueline Pairon
Experte en communication
collaborant avec des artistes
et des scientifiques
Parati asbl



© Bruno Dalimonte

Geneviève Damas
Juriste, écrivain,
comédienne
et metteur en scène de théâtre





La force de conviction est l'alliance entre un orateur crédible, des arguments convaincants et une implication émotionnelle. Il s'agit d'aller plus loin que la simple démonstration mathématique ou la suggestion induite par la publicité.

LES OBJECTIFS

- 1. Faciliter la préparation d'exposés de conviction**
- 2. Recevoir des outils pour argumenter et construire un exposé convaincant.**
- 3. Pratiquer une conviction alliant intelligence rationnelle et émotionnelle**
- 4. Développer la capacité à se décentrer vers son public**

LA DÉMARCHE

Une conviction efficiente fera appel à la fois au rationnel et à l'émotionnel. Il s'agira de développer, à côté d'un jargon spécialisé, des outils et des mécanismes aptes à toucher profondément l'humain.

L'approche du séminaire convaincre est essentiellement pratique. Par de nombreux entraînements, les participants découvrent leur potentiel persuasif propre. Le feed-back des prestations se fait de manière interdisciplinaire en s'appuyant sur la rhétorique, les sciences de la communication, les neurosciences et les arts de la scène.

L'imagination n'est pas incompatible avec la logique, bien au contraire.



Les journées s'articulent autour de 4 axes de travail :

- Assertivité et mécanismes de défense
- Importance de l'imaginaire et des mécanismes implicites
- Différents types d'argumentaires
- Implication de l'émotionnel

JOUR 1 de 9h15 à 17h15

MATINÉE

De nombreux éléments extérieurs au discours l'influencent, souvent ils ne sont pas pris consciemment en compte. Nous les expérimentons.

- Informer, persuader et convaincre, les ressorts de la conviction. Écoute, contact, clarté, rigueur, appuis physiologiques et psychologiques
- Établir sa crédibilité. Développement d'un style personnel et authentique pour capter l'auditoire. Stimulation de l'imagination de l'orateur par le recours au double imaginaire

APRÈS-MIDI

- Les arguments inducteurs de décision. Construction de l'argumentaire, diversités d'argumentation. Dimension rationnelle de la conviction. Introduction et conclusion
- Vocabulaire et intonation. Dimension empathique et émotionnelle de la conviction

Entre les deux journées, chaque participant reçoit la grille de lecture de ses prestations de la première journée.

JOUR 2 de 9h à 13h

- Laboratoire en vue de développer une pratique personnelle
- Jeux de rôle sur mesure créés par Geneviève Damas
- Partage d'expériences professionnelles, feed-back des animatrices et du groupe sur les exposés de conviction présentés

RENSEIGNEMENTS :

0479 21 91 42

INSCRIPTIONS :

info@parati.be