Formation prise de parole en public - Savoir s'exprimer et argumenter

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26216872F — Mise à jour : 23 juillet 2026

Organisme responsable : **MOOVEUS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Appliquer une stratégie de communication adaptée à différent contexte
- Concevoir une accroche efficace en associant les bons mots, le ton et la gestuelle
- Maitriser l'utilisation des analogies, métaphores ou anecdotes pour illustrer son message
- Défendre une argumentation percutante en veillant à l'adéquation entre le fond et la forme
- Adapter son argumentation face aux objections en utilisant le questionnement

Programme

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

- Présentation des principes de base de la communication verbale
- Les différentes stratégies de communication (Institutionnel, Coopératif, Influence, Participatif, etc..)
- Exercices : analyser des scénarios et identifier le mode de communication approprié à chaque situation

MÉTAPHORES, ANALOGIES ET STORYTELLING

- Présentation de l'impact et des techniques d'illustration des propos
- Mémorisation et encodage de l'information : la force du storytelling
- Ateliers pratiques : construction d'une présentation en utilisant des métaphores et analogies pertinentes selon des thèmes prédéfinis (1 thème développé par apprenant parmi les 6 thèmes)

LA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE

- Apports sur le langage corporel et l'importance de la gestuelle
- Rythme de parole et ton : exercices d'élocution
- Mise en situation : chaque participant présente son discours selon le thème choisit (parmi les 6 thèmes), en appliquant les techniques et stratégie étudié en formation (ton, mot et gestuelle ; techniques de storytelling et analogie ; persuasion orienté bénéfice client ; gérer les objections)
- Feed-back constructif : forces et axes d'amélioration, réajustement.

L'ART DE L'ARGUMENTATION

- Techniques pour construire et présenter des arguments solides : choix des arguments (savoir les identifier, en lien avec son auditoire)
- Techniques pour parler de manière convaincante et captivante
- Techniques pour répondre efficacement aux objections
- Exercice pratique à l'oral : simuler un argumentaire de vente (exemple : le pitch scattergories)
- Conclusion de la formation : discussions et échanges, derniers conseils

RESULTATS ATTENDUS

- Gagner en confiance sur vos aptitudes à prendre la parole en public
- Mieux gérer son stress lors de présentation orale

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2354742S	Présentiel	Lorient	27/04/2026	18/12/2027
2354761S	Présentiel	Vannes	27/04/2026	18/12/2027
2354762S	Présentiel	Saint-Grégoire	27/04/2026	18/12/2027
2354763S	Présentiel	Brest	27/04/2026	18/12/2027

Source : GREF Bretagne #26216872F