

Compétences visées

Développer ses compétences en négociation et en animation d'équipe en mobilisant posture et outils de la rhétorique (ou art de convaincre).

Objectifs et contenus

Spécifier ce que recouvre l'art de convaincre (ou rhétorique)

- L'art de convaincre, de Platon à Descartes... : bref rappel historique.
- La conviction, les arguments, l'éloquence : définitions.
- L'importance des connaissances et du savoir-faire dans l'art de convaincre, pour évoluer, innover, défendre des droits et argumenter des devoirs...
- La place et la fonction de l'art de convaincre dans le management.

Questionner la posture et l'éthique dans l'art de convaincre

- Les finalités : susciter ou renforcer l'adhésion.
- Les aspects techniques : choix des arguments, prise en compte de l'auditoire, de l'interlocuteur, du contexte, des enjeux...
- Les aspects psychiques : présence et mobilisation des émotions.
- La posture, le positionnement, la place de la séduction.
- La limite entre la négociation et la manipulation : choix décisionnel.

Savoir construire une argumentation

- Les arguments : typologie, différenciation.
- La structuration de la pensée.
- La construction d'une ligne argumentaire.
- La négociation dans un face-à-face interindividuel.
- L'argumentation auprès d'un public pluriprofessionnel.

Objectifs complémentaires

Définir et expérimenter des objectifs de progrès

- Les mises en situations et les simulations en ateliers.
- L'élaboration des scénarios, simulation et débriefing.

Méthodes

- Expérimentations.
- Simulations.
- Débriefing.
- Exercices.
- Mises en situations.

Personnes concernées

Tout professionnel de santé en situation managériale.

Valeur ajoutée

Lors de cette formation, il s'agit, à partir d'apports concrets sur l'art de convaincre et de situations types, de déterminer une ligne argumentaire adaptée en priorisant des arguments, puis de l'expérimenter dans le cadre de simulations.

Pré-requis

» Avoir des bases en management.

Dispositif d'évaluation

L'ÉVALUATION SERA RÉALISÉE À L'AIDE DES CRITÈRES SUIVANTS :

- Les attentes des participants seront recueillies par le formateur lors du lancement de la formation et confrontées aux objectifs de formation.
- Les acquis / les connaissances seront évalués en début et en fin de formation par l'intermédiaire d'un outil proposé par le formateur (quiz de connaissances, questionnaire, exercice de reformulation, mise en situation...).
- La satisfaction des participants à l'issue de la formation sera évaluée lors d'un tour de table, le cas échéant en présence du commanditaire de la formation, et à l'aide d'un questionnaire individuel « à chaud » portant sur l'atteinte des objectifs, le programme de formation, les méthodes d'animation et la qualité globale de l'intervention.
- A distance de la formation : il appartiendra aux stagiaires d'analyser les effets de la formation sur les pratiques individuelles et collectives de travail, notamment lors de leur entretien professionnel. Des outils pourront être suggérés pendant la formation (plans d'action, préfiguration d'un plan d'amélioration des pratiques individuelles et collectives, grille de suivi personnalisé de mesure d'impact...).

Lyon - Novembre 2025

>> Du 17-11-2025 au 18-11-2025

Intervenant :

MIREMONT Marie Claude

- DESS formateur-consultant
- Docteur en Sciences de Gestion
- Thèse sur l'Étique managériale
- Certification en coaching & team building
- Certificat cadre de santé
- Formateur-Consultant Coach
- Maîtrise en Sciences Sanitaires et Sociales
- Voir son profil **LinkedIn**

Prix

Tarif Inter **720 €** Net de taxe

Tarif Intra **Nous Contacter**

Mise à jour le : **29/05/2024**