



Réunions internationales : savoir défendre ses idées et imposer sa fonction lors des débats et interactions

N1

Réf. EXPORAENG001f

BESOINS DE L'ENTREPRISE ET DES COLLABORATEURS

Dans un environnement international où l'anglais est utilisé comme langue commune, les professionnels peuvent rencontrer plusieurs défis liés à la communication et à la persuasion en anglais.

Les manques de compétences les plus courants sont les suivants :

Maîtrise insuffisante de l'anglais d'interactivité : même si l'anglais est souvent utilisé comme langue de travail internationale, certains professionnels peuvent avoir une maîtrise limitée des expressions de communication, ce qui peut les empêcher de communiquer efficacement ou de se faire comprendre.

Difficulté à structurer ses arguments en anglais : ils peuvent avoir du mal à organiser leurs arguments de manière claire et logique en anglais, ce qui peut rendre leurs propos confus ou peu convaincants.

Connaissance limitée de la culture anglo-saxonne : ils peuvent ne pas avoir une connaissance suffisante de la culture anglo-saxonne, ce qui peut les empêcher de comprendre les attentes et les normes de communication en anglais.

Manque de confiance : ils peuvent manquer de confiance lorsqu'ils s'expriment en anglais, ce qui peut affecter leur capacité à persuader leur auditoire.

Programme de formation

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Mieux se préparer à anticiper et répondre aux contraintes des interactivités en réunions internationales en anglais ;
- Être assertif lors de sa proposition de solutions et affirmation de ses points de vue ;
- Réussir à défendre ses opinions et des idées quand elles sont mises en doute ;
- Savoir comment contre-argumenter constructivement.

Public concerné

- Les managers et leaders qui doivent faire valoir et défendre leurs idées, leurs visions, en anglais dans un environnement international.

Durée et format

- 2 jours, 14 heures, en format présentiel, distanciel et hybride.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire.

Pédagogie

- La formation se déroule en bilingue anglais -français pour cumuler confort pédagogique et acquisition des champs lexicaux anglais.
- Les apprenants pratiquent les mises en situations en anglais.
- Ils reçoivent une bibliothèque d'expressions et collocations anglaises nécessaires à l'interactivité internationale.
- Pratique et feedback : Les apprenants pratiqueront les techniques et méthodes exposées en mises en situations (jeux de rôle) directement avec le formateur qui leur apportera des retours constructifs et méthodiques constants.
- Ils pourront ainsi développer leurs compétences et leur confiance dans l'utilisation de stratégies de communication assertives dans une variété de situations d'interaction.

Points forts de la formation

- Contact direct avec le consultant expert en direct ; en amont, pendant et en aval de la formation ;
- 6 mois de hotline personnelle gratuite pour chaque participant.

Contenu clé

BENEFICES DE LA FORMATION

Cette formation en techniques de débat et d'argumentation en anglais aide les professionnels à surmonter les défis de la communication et de la persuasion en anglais, et à devenir plus compétents et plus convaincants dans un environnement international.

Elle leur apporte les clés des techniques de débat et d'argumentation en anglais. Elle leur permet de :

Améliorer leur maîtrise de l'anglais de communication : ils acquièrent une meilleure maîtrise de la langue anglaise. Elle leur permet d'améliorer leur vocabulaire et de développer leur aisance à s'exprimer en anglais.

Structurer leurs arguments de manière claire et logique : La formation peut aider les professionnels à apprendre à structurer leurs arguments de manière claire et convaincante en anglais, en utilisant des techniques telles que la construction de syllogismes ou l'utilisation d'exemples pertinents.

Comprendre les normes et les attentes de communication en anglais : La formation peut aider les professionnels à mieux comprendre les normes et les attentes de communication en anglais, en leur apprenant à utiliser les expressions idiomatiques et les tournures de phrases appropriées.

Renforcer leur confiance : La formation peut aider les professionnels à renforcer leur confiance en eux-mêmes et à se sentir plus à l'aise lorsqu'ils s'expriment en anglais, ce qui peut améliorer leur capacité à persuader leur auditoire.

Stratégies d'interactivité

- Ce qu'est l'assertivité professionnelle et pourquoi elle est importante à développer en interactivité internationale
- Stratégies d'assertivité pour pouvoir faire valoir ses idées, proposer des solutions et défendre ses points de vue de manière claire et confiante, sans paraître agressif
- Stratégies de communication efficaces pour défendre des opinions et des idées (écoute active, résumé, reformulation, etc.).

Techniques de désamorçage de biais et stéréotypes de genre

- Les signaux de l'assertivité et de la confiance en soi
- Utiliser un langage stratégique
- Utiliser la synergie du verbal et du langage corporel (signaux non verbaux)
- Savoir réguler ses propres émotions
- Utiliser un humour et une autodépréciation stratégiques

Langage corporel assertif pour maintenir sa position

- Posture confiante et droite
- Contact visuel
- Expressions faciales
- Gestes de la main
- Mouvements assertifs
- Respiration contrôlée

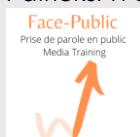
Techniques d'argumentation

- Paraphraser / clarifier
- Affirmation de sa position
- Introduction d'un argument
- Reformulation de son argument
- Soutien d'un argument
- Répondre de manière stratégique, en utilisant des contre-arguments et des contre-questions pour maintenir la conversation sur le sujet débattu sans digresser
- Etiquetage des contre-arguments adverses
- Contre-arguments : comment répondre efficacement aux contre-arguments en utilisant la logique et les preuves pour soutenir sa position
- Réfutation des contre-arguments
- Résumé d'un échange pour verrouiller le passage des messages
- Contestation des fausses prémisses :
 - o Interrogation de la prémisse proposée par l'interlocuteur
 - o Demande de preuves
 - o Contestation de la prémisse : mise en évidence des défauts
 - o Offrir des perspectives alternatives
 - o Conclure avec des preuves

CONTACT

FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications



5 rue de la Terrasse
F-75017 Paris
+33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@face-public.fr
www.face-public.fr

Se connecter émotionnellement en utilisant les techniques de négociation émotionnelle

- Gagner la confiance grâce à l'empathie tactique
- Étiqueter les émotions et les valider
- Donner des indices verbaux empathiques
- Pratiquer l'écoute active comme un outil et une arme
- Utiliser les miroirs des deux langage verbal et corporel
- Poser des questions ouvertes / exploratoires / calibrées.
- Utilisation de langages : convaincant, persuasif et de valeurs
- Défier ses adversaires pour tester leurs intentions et semer le doute
- Résumer l'échange d'argumentation

MODALITES D'ACCES

Formats

Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

Modalités

- 6 participants max. par session ce qui permet un travail poussé et des feedbacks individualisés.
- Interface distancielle Zoom.

Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-public.fr
Confirmation sous 24 heures par retour.
Sessions garanties à la 1ère inscription.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux sont handi-accessibles. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT

FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications



5 rue de la Terrasse
F-75017 Paris
+33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@face-public.fr
www.face-public.fr

Actualisé en février 2026