



# Réunions internationales : savoir défendre ses idées et imposer sa fonction en interactivités compétitives N2

Réf. EXPORAENG002f

## Programme de formation

### BESOINS DE L'ENTREPRISE ET DES COLLABORATEURS

Dans un environnement international, en anglais, où la langue n'est pas la langue maternelle, et dans un contexte très compétitif, d'opposition, voire hostile, les compétences en débat et en argumentation sont encore plus importantes.

Les manques de compétences habituels peuvent être amplifiés et les erreurs peuvent être fatales pour leur crédibilité et réputation. Voici les manques les plus courants :

Difficulté à communiquer efficacement en anglais : dans un contexte international où l'anglais est la langue commune, les professionnels peuvent avoir du mal à communiquer efficacement en raison de la barrière de la langue. Les nuances de la langue peuvent être difficiles à comprendre, ce qui peut entraîner des malentendus et des erreurs de communication.

Incapacité à anticiper les arguments contraires en anglais : les adversaires ne manqueront pas de présenter des arguments contraires à ceux du professionnel. Il est donc essentiel de savoir anticiper ces arguments et d'y répondre de manière efficace, même dans une langue qui n'est pas la langue maternelle.

Manque de connaissance des tactiques de débat adverses en anglais : les adversaires peuvent utiliser des tactiques de débat agressives ou malhonnêtes pour tenter de discréditer les arguments du professionnel. Il est donc important de connaître ces tactiques et savoir y faire face de manière efficace, même en anglais.

### Objectifs opérationnels

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

- Mieux se préparer à anticiper et répondre aux contraintes des interactivités compétitives en réunions internationales en anglais ;
- Comment répondre aux défis posés par les échanges empreints de biais et stéréotypes de genre.
- 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 ;
- Adopter une approche stratégique lors d'attaques difficiles.
- Ne pas être déstabilisé en cas de remise en cause personnelle ;
- Savoir comment contre-argumenter constructivement ;
- Maintenir un ton constructif même lorsque les échanges sont tendus.

### Public concerné

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

### 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 compétitive.
- 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 compétitive.

## Contenu clé

Difficulté à garder son sang-froid en anglais : dans un débat hostile en anglais, les émotions peuvent rapidement prendre le dessus. Les professionnels doivent être capables de garder leur sang-froid et de rester concentrés sur leurs arguments, même dans une langue qui n'est pas leur langue maternelle.

### BENEFICES DE LA FORMATION

Dans ce contexte difficile, il est encore plus important pour les professionnels de se former aux techniques de débat et d'argumentation en anglais.

Cette formation leur permettra de mieux communiquer efficacement, d'anticiper les arguments contraires et de connaître les tactiques adverses, même dans une langue qui n'est pas la leur.

Elle leur permettra également de garder leur sang-froid dans des situations stressantes et de structurer leurs arguments de manière claire et efficace.

En bref, cette formation en débat et en argumentation en anglais peut aider les professionnels à être plus confiants, plus compétents et plus efficaces dans des contextes très compétitifs et hostiles, en utilisant une langue qui n'est pas leur langue maternelle.

### 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

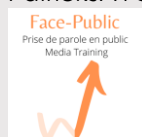
### Techniques d'argumentation

- 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](mailto:patrickjay@face-public.fr)  
[www.face-public.fr](http://www.face-public.fr)

## 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](mailto: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](mailto:patrickjay@face-public.fr)  
[www.face-public.fr](http://www.face-public.fr)

## Comment défendre ses territoires

- Langage de pouvoir : comment utiliser des verbes forts et un langage d'action, pour créer un sentiment d'urgence et d'importance autour de ses idées et propositions.
- Langage persuasif : comment utiliser des techniques de langage persuasif, telles que les appels émotionnels, les questions rhétoriques et les images vives, pour rendre ses idées et propositions plus convaincantes.
- Dépréciations verbales : comment utiliser des techniques de dépréciation verbale, telles que des questions persuasive biaisées ou de l'ironie, pour affaiblir les arguments de l'adversaire ou exposer les faiblesses de sa position
- Politesse et diplomatie : comment utiliser un langage poli et diplomatique et éviter un langage confrontant ou agressif pour maintenir un ton positif et construire des relations avec les autres.

## Outils de rhétorique utiles

- Utiliser des analogies et métaphores pour expliquer des idées et concepts culturels de manière à les faire comprendre.
- Reframing : comment reformuler ses arguments et idées de manière à les rendre plus attractifs pour les autres.
- Formulations de questions ouvertes qui encouragent la discussion et l'exploration de différentes perspectives.
- Sophismes : comment reconnaître et éviter les sophismes, tels que les attaques ad hominem ou les fausses équivalences, qui peuvent affaiblir les arguments.
- Techniques de persuasion : technique de "porte-au-nez", technique de "pied-dans-la-porte", etc.
- Utiliser les appels émotionnels pour déstabiliser (ex : exemples d'histoires vécues)

## 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

## Outils et techniques en situations difficiles

- Gérer les situations difficiles : comment gérer des situations délicates, telles que la remise en question des idées ou des attaques difficiles
- Maintenir un ton diplomatique et constructif même lorsque la conversation devient tendue
- Éviter de devenir défensif ou émotionnel pour se concentrer sur la recherche de points communs et faire avancer la conversation.
- Langage de négociation : présenter ses idées en solutions gagnant-gagnant, reconnaître le point de vue de l'autre et utiliser les "si-alors" pour explorer différents scénarios.