

Master class "arts oratoires"

Les cadres supérieurs et dirigeants se trouvent régulièrement en situation de devoir convaincre des publics par leur seule prise de parole. Approfondissez votre maîtrise des arts oratoires au contact d'experts en une semaine.



Crédit image | ©Institut national du service public (INSP)

Durée :

5 jour(s)

Coût :

4 200€

Format :

Présentiel

Lieu(x) :

Paris

Pour gagner en efficacité, il est aujourd'hui indispensable de maîtriser les techniques de négociation, de développer des capacités d'analyse des situations et de travailler ses qualités oratoires et de rhétoriques. Alternant mises en situation pratique et éclairages théoriques et méthodologiques, cette Master class vous permettra de travailler sur votre posture et d'acquérir les bons réflexes pour mieux communiquer et influencer en situation de négociation.

Public cible

→ Cadres supérieurs de la fonction publique

→ Cadres supérieurs du secteur privé

Prérequis

La formation ne nécessite aucun prérequis et repose sur une démarche volontaire.

Compétences visées

- Faire preuve de leadership ainsi que de force de conviction
- Faire preuve de maîtrise de soi et gérer ses émotions en toutes circonstances

Objectifs de la formation

- Maîtriser la négociation d'influence pour négocier avec succès dans des environnements complexes
- Développer les leviers de l'art oratoire et de la rhétorique pour augmenter son impact à l'oral et être plus convaincant
- Comprendre les signes de mensonge et de tromperie pour mieux défendre ses intérêts

Profil des intervenants

Experts en négociation et en communication, chercheurs en psychologie

Programme

Jour 1

Fondamentaux de la négociation

Comprendre les fondamentaux de la négociation d'influence

- Identifier les dynamiques de la confiance
- Mettre en perspective intelligence cognitive et système de pensée
- Différencier intention et impact

Savoir conduire une négociation avec succès

- Identifier les qualités comportementales d'un bon négociateur : authenticité, sincérité, organisation, persévérance, courage, empathie et assertivité, curiosité et créativité, agilité et flexibilité
- Comprendre les mécanismes psychologiques de l'assertivité

Jour 2

Négociation d'influence

Obtenir un accord malgré la complexité

- Savoir repérer les différents obstacles et manœuvres distributives
- Déjouer les mécanismes de l'escalade conflictuelle et sortir des impasses
- Rechercher les meilleures options pour sortir des situations de blocages
- Obtenir l'adhésion et valider l'engagement

Maîtriser les étapes de la négociation d'influence

- Introduction à la méthode CELIA® (Connecter / Ecouter activement / Libérer la confiance / Inviter au changement / Accompagner vers l'accord) : pour gérer les négociations difficiles, les

obstacles émotionnels et les tensions

→ Les huit leviers de l'influence

→ La négociation en équipe

Jours 3 et 4

Art oratoire et rhétorique en contexte de négociation

Décupler son impact à l'oral

- Augmenter son charisme
- Améliorer sa présentation, adopter la bonne posture
- Maîtriser ses mouvements et déplacements
- Trouver le ton, gérer les silences, adapter le rythme de sa parole
- Développer sa capacité à improviser
- Développer la puissance de sa voix et capter l'attention
- Savoir structurer ses interventions

Mise en situation : media training et débriefing individualisé

Jour 5

Détection du mensonge

Se prémunir contre le mensonge

- Découvrir et reconnaître les mythes les plus répandus sur la détection du mensonge
- Assimiler la méthode en cinq étapes pour détecter le mensonge
- Reconnaître les quinze modes de mensonge (verbal, non verbal)
- Développer des stratégies d'entretien cognitif
- Evaluer des récits et des affaires parus dans la presse
- Mettre en pratique les connaissances acquises à travers des exercices

Pédagogie

Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis : durant la formation, à travers des mises en situations et des feedbacks de l'intervenant permettant aux participants d'identifier leurs acquis et axes d'amélioration ;
- Évaluation de la satisfaction : à l'issue de la formation, à travers une enquête auprès de chacun des participants ;
- Suivi de l'assiduité : la présence des participants est suivie pendant toute la durée de la formation

Modalités pédagogiques

Approche participative articulant apports théoriques et exercices d'application individuels face caméra et face au groupe. Débrief des vidéos sur la base de critères professionnels d'évaluation de la performance. Jeux de rôles.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant, utilisation de la caméra

Modalités d'inscription

Formation participative, groupe de 8 à 12 personnes

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations

→

→

4,4/5

de satisfaction

93%

de recommandation en 2025

Accessibilité

L'INSP est attentif à l'accueil de toutes et tous. Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes à votre écoute pour adapter au mieux votre participation à nos formations :
handicap@insp.gouv.fr

[En savoir plus](#)

Sur la même thématique

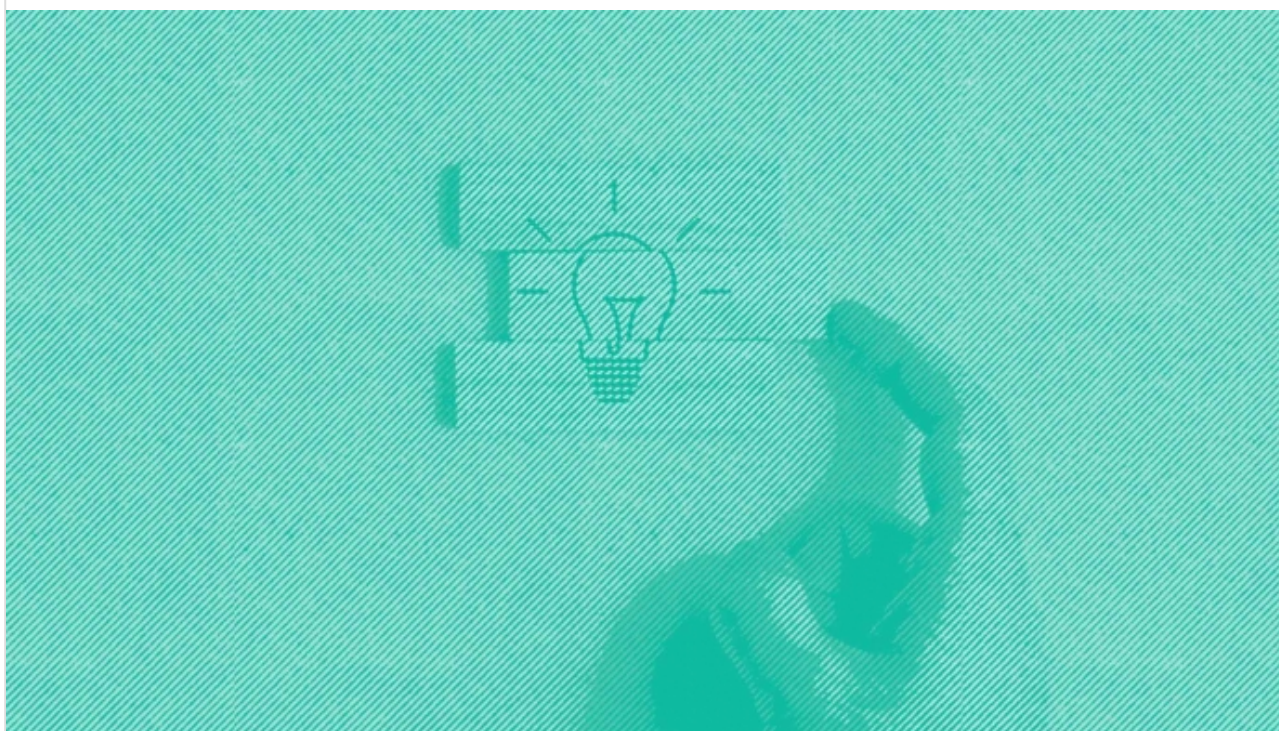
Introduction à l'entrepreneuriat Deeptech et innovation

Date de début : **Mardi 27 octobre 2026**

Durée : **3 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Porter une transformation



Master class "art de la négociation"

Date de début : **Lundi 16 novembre 2026**

Durée : **5 jour(s)**

Format : **Présentiel**

Négociation



Session(s) prévue(s) prochainement

Date(s) : lundi 5 juillet au vendredi 9 juillet 2027

Lieu : INSP, 2, avenue de l'Observatoire, 75006 Paris

Langue : Français

Contact

Les équipes de l'INSP se tiennent à votre disposition pour toute question.

[Contacter par email](#)