





Savoir se vendre, Argumenter

SEP4 – IR4 – 2020-21



ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

1





COURS 1

ING4

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

2

2



Introduction

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

3



+ Présentations

...

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

4

+ Objectifs

...

- **Mieux se connaître**, pour comprendre **ses réactions** lors d'une **communication à l'oral**
- Savoir **s'exprimer, expliquer, convaincre**
- **Capter l'attention** de son auditoire
- **S'adapter** à son auditoire
- **Pitcher** pour se présenter
- **Savoir se vendre** (lors d'un entretien d'embauche)
- **Argumenter**

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

5

+ Règles du jeu

...

Ecoute

Factuel

Bienveillance

Acceptation des différences

Honnêteté

Transparence



ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

6

+ Programme

Savoir se vendre, argumenter

7

Cours	Thématique
Cours 1	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction <ul style="list-style-type: none"> - Présentation - Objectifs - Règles du jeu - Evaluations • Les différents modes de communication • La posture de l'orateur • L'Elevator Pitch
Cours 2	<ul style="list-style-type: none"> • L'Elevator Pitch Entrainement • Evaluation
Cours 3	<ul style="list-style-type: none"> • L'Elevator Pitch Evaluation • L'entretien de recrutement

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

7

+ Programme

Savoir se vendre, argumenter

8

Quand ?	Quoi ?
Cours 4	<ul style="list-style-type: none"> • Simulation d'entretien de recrutement
Cours 5	<ul style="list-style-type: none"> • Simulation d'entretien de recrutement

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

8

+ Planning cours

ING4

9

		S1	S2 - PITCH	S3 - PITCH	S4	S5
ING4 TP1	28 étudiants	01-févr-21	03-févr-21	22-févr-21	24-févr-21	26-févr-21
ING4 TP2	28 étudiants	01-févr-21	03-févr-21	22-févr-21	24-févr-21	26-févr-21
ING4 TP3	29 étudiants	02-févr-21	03-févr-21	23-févr-21	24-févr-21	25-févr-21
ING4 TP4	28 étudiants	02-févr-21	03-févr-21	23-févr-21	24-févr-21	26-févr-21
ING4 TP5	28 étudiants	02-févr-21	03-févr-21	05-févr-21	24-févr-21	26-févr-21
ING4 TP6	27 étudiants	02-févr-21	03-févr-21	23-févr-21	25-févr-21	26-févr-21

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

9



Evaluation



ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

10

+ Evaluation

Pour les cours 2 & 3

11



Pitch sur son
projet Activ' ESAIP

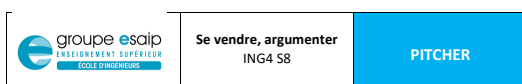
- **Durée** : 2 minutes
- **Préparation** à la maison
- **Ordre de passage** : tirage au sort

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

11

+ Grille évaluation

Pitch



GROUPE	NOM Prénom	NOTE

	OUI	NON	Si « non », temps effectif :
RESPECT DU TEMPS DE PAROLE			

LES REGLES DU PITCH	TB	B	M	I
Règle n°1 Que faites-vous En quoi êtes-vous mieux que les autres ?				
Règle n°2 Dites l'essentiel et suggérez le reste				
Règle n°3 Adaptez votre Pitch à votre interlocuteur				
Règle n°4 Prenez des raccourcis : donnez des faits et des images				
Règle n°5 L'objectif est de décrocher un rendez-vous ou un contact				



ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

<https://padlet.com/lguillot/q7nakpug9ckhten5>

12

+ Grille évaluation

Pitcher

13

EXPRESSION ORALE	TB	B	M	I
- Niveau de langue et vocabulaire utilisé				
- Syntaxe des phrases construite				


COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE	TB	B	M	I
- Voix maîtrisée				
- Expression corporelle vivante et ouverte (dont absence d'agressivité)				
- Dynamisme et conviction				

REMARQUES/conseils :

.....

.....

Noms et signature(s) Enseignant(s) :	Date :
--------------------------------------	--------

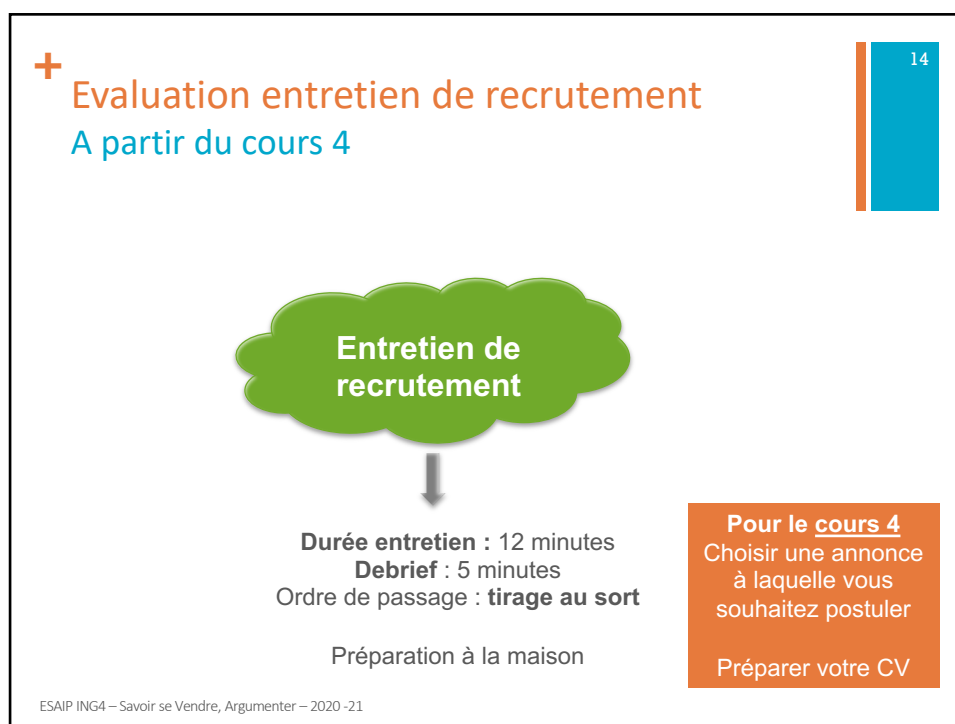


ING4 – Se vendre, argumenter

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

<https://padlet.com/lquillot/q7nakpug9ckhten5>

13



14

+ Grille évaluation Entretien de recrutement

15



SIMULATION ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

ING4	NOM Prénom	NOTE

Annonce sélectionnée :

	OUI	NON	Si « non », temps effectif :	
--	-----	-----	---------------------------------	--

PARAVERBAL & NON VERBAL	TB	B	M	I
- Posture / présence				
- Prise en compte du / des recruteurs (regard panoramique)				
- Gestuelle, maîtrise du corps				
- Articulation, débit, ton				

STRUCTURE ET EXPRESSION	TB	B	M	I
- Hiérarchisation des idées				
- Présentation				
- Conclusion/ouverture				
- Correction et richesse de la langue				
- Pratique du story telling, exemples				

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

15

+ Grille évaluation Entretien de recrutement

16

ELEMENTS DE PREPARATION	TB	B	M	I
- CV				
- Notes				
- Prise de renseignements (poste, recruteur, produits...)				

REMARQUES/conseils :

.....

.....

.....

Noms et signature(s) Enseignant(s) :	Date :

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

16



Les différents modes de communication Rappel...

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

Source : Regard9

17

+ Les 3 centres d'intelligence

...

Nous possédons tous **3 centres d'intelligence**

Le centre **Mental** (tête)

Le centre **Emotionnel** (cœur)

Le centre **Corporel** (corps)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

18

+ Le centre mental

Et les prises de parole en public

19



Points forts

- Clairs
- Concis
- Respect du timing
- Certitude
- Assurance

Points à améliorer

- Argumentation parfois un peu sommaire
- Manque de chaleur dans le discours (peuvent paraître froids)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

19

+ Le centre émotionnel

Et les prises de parole en public

20



Points forts

- Créent le lien avec les collègues, les fournisseurs, les clients
- Communiquent facilement avec les autres
- Racontent des histoires
- Font vibrer, transmettent leurs émotions, mettent l'ambiance
- Repèrent les besoins des personnes qui les entourent pour les aider

Points à améliorer

- Se noient parfois dans les détails (pas toujours faciles à suivre)
- Timing pas toujours respecté

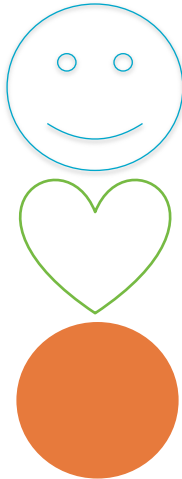
ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

20

21

+ Le centre corporel

Et les prises de parole en public



Points forts

- Font avancer
- Transmettent leur énergie
- Inspirent le respect (autorité naturelle)
- Développent les compétences de l'équipe ou du groupe auquel ils appartiennent
- Protection, confort, harmonie
- Sensations physiques

Points à améliorer

- Peuvent impressionner (ou freiner) si trop d'énergie
- Peuvent se montrer agressifs

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

21



La posture de l'orateur

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

Source : J'assume à l'oral – éditions ellipses

22

+ La rétroaction

C'est quoi ?

23

- L'effet en retour d'une action sur quelqu'un

Feedback positif	Feedback négatif
Sourire	Visage fermé
Contact visuel	Absence, voire évitement du contact visuel
Posture d'ouverture (aller vers)	Posture de fermeture (retrait)
Hochement de tête	Haussement d'épaule
Ton enjoué	Ton monocorde
Spontanéité	Précaution
Sons d'approbation « hmmm », « oui ? »	Soupir « non ! »

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

23



Le Pict Elevator

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

Source : J'assume à l'oral – éditions ellipses

24

+ Le Pitch Elevator

25

■ C'est quoi ?

- Une **présentation professionnelle express** qui doit **synthétiser** votre **offre** ou votre **projet** en **moins d'une minute** (généralement 45 secondes)

■ A quelle occasion ?

- Une soirée **networking**, un **salon**, un **petit-déjeuner** professionnel, lors d'une **conférence**, une **rencontre fortuite** d'un décideur, lorsque vous **discutez entre amis**, ou que vous **prospectez** par téléphone

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

25

+ Le Pitch Elevator

Exemple

26

Techniques de recherche d'emploi

1. le pitch de présentation

www.evolutionplus.fr

<https://www.youtube.com/watch?v=8im2U52oW> – 3 minutes

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

26

+ Le Pitch Elevator

Exemple

27



■ <https://www.youtube.com/watch?v=JH0Thez9gvA>

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

27

+ Les règles

Du Pitch

28

- **Règle n°1 : Il doit répondre à 2 questions**
 - **Que faites-vous ?**
Quel est le produit, l'offre, le projet, et à quel problème répond-il ?
 - **En quoi êtes-vous mieux que les autres ?**
Votre positionnement, votre différence
- **Règle n°2 : Dites l'essentiel et suggérez le reste**
 - Choisissez de présenter **1 idée, sans donner trop de détails** (si on vous en demande, prenez rendez-vous)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

28

+ Les règles Du Pitch

29

■ Règle n°3 : Adaptez votre Pitch à votre interlocuteur

- Au **début**, au **milieu** ou à la **fin**, votre interlocuteur doit percevoir que **c'est bon pour lui**

Trouvez **un mot, un exemple** pour **diriger** votre discours vers **ses besoins potentiels**

Restez en éveil. A partir d'un détail, **adaptez-vous à lui**

■ Règle n°4 : Prenez des raccourcis : donnez des faits, des images

- Soyez brefs et percutants

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

29

+ Les règles Du Pitch

30

■ Règle n°5 : L'objectif est de **décrocher un rendez-vous** ou un **contact**

- Transformez l'essai en prenant rendez-vous puis finissez tranquillement l'échange. Attention à votre posture

■ Règle n°6 : **Racontez une histoire**, provoquez une émotion

- Des faits racontés comme une histoire font vibrer

■ Règle n°7 : **Valorisez votre propos**

- Sans vantardise, votre propos doit être valorisant, mettre vos qualités en valeur, parler de vos réussites, de vos potentiels

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

30



Pour construire votre Pitch

Outil 1 : Situations, causes, contenu, moyens

31

Pourquoi ?	Quoi ?
1. A qui vous vous adressez et dans quelles circonstances ?	• C'est la situation donnée
2. Pourquoi devez-vous vous présenter ?	• C'est la cause externe : les opportunités, les contraintes de l'occasion
3. Dans quel but décidez-vous de le faire ?	• C'est la cause interne : vos enjeux, votre motivation
4. Qu'allez-vous dire ?	• C'est le contenu de votre sujet : vous !
5. Comment allez-vous le dire ?	• C'est la façon de l'énoncer : verbale et non verbale
6. Prévoir où, quand et comment vous y entraîner	• C'est l' ensemble des moyens pour le faire

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

31



Pour construire votre Pitch

Outil 2 : QQCOCP

32

• Quoi ?	• Ce que je dis • La structure organisée de mon message avec un plan cohérent, les idées majeures visibles
• Qui ?	• Qui suis-je ? Mon statut, mon parcours
• Comment ?	• Les moyens pour dire mon message (expression verbale et non verbale) • Les moyens pour faire mon intervention, la logistique
• Où ?	• Le lieu et ses caractéristiques • Le trajet pour s'y rendre, implantation de l'espace
• Quand ?	• La date et l'heure • La durée de l'intervention • Les modalités de déroulement
• Pourquoi ?	• Les raisons pour lesquelles je fais cette intervention • Les contraintes • Ma motivation personnelle
• Pour Quoi ?	• Dans quel but je fais cette intervention ? • Ce que j'attends de l'autre • Les objectifs que je poursuis pour moi

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

32



Pour construire votre Pitch

Outil 3 : Ethos, Logos, Pathos, Praxis

33

Quels effets je veux provoquer chez l'autre : émotions, réflexions, comportements ?

- | | |
|-----------------|--|
| • Ethos | • Quelle image de moi je veux provoquer chez l'autre ?
(valeurs, éthique, croyances communes, comportement social) |
| • Pathos | • Quels sentiments et émotions je veux provoquer chez l'autre ? (surprise, satisfaction, peur, colère, désir... / marquer ses besoins, ses manques, ses bénéfices) |
| • Logos | • Quels messages je veux faire passer à l'autre ?
(mon offre de service, ma thèse, mes réflexions / Convaincre, informer et aider la mémorisation) |
| • Praxis | • Quelles actions je veux provoquer chez l'autre ?
(faire visualiser le processus d'action, les bénéfices de l'action envisagée, stimuler l'action par le 1 ^{er} pas) |

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

33



Pour construire votre Pitch

Outil 4 : Se connaître

34

- | | |
|------------------------------------|---|
| • Mes compétences | • Attitude relationnelle, capacité d'organisation, sens des responsabilités, maîtrise des émotions, capacités d'adaptation, dynamisme, compétences techniques, niveau d'expertise |
| • Mes qualités personnelles | • Capacités de concentration, analyse, synthèse, négociation, autonomie, conception, création, gestion d'équipe, gestion de projet, réalisations, animation, facilitation, pédagogie, à rendre compte, à déléguer, me former, m'intégrer, prendre des décisions, confiance en moi, ambition, patience, curiosité, vivacité, fidélité, goût de l'action, du travail, des loisirs, de l'initiative, du changement, facilité d'élocution en public, humour, souplesse, dévouement, sens de l'accueil, de la hiérarchie, de la diplomatie |

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

34

+ Pour construire votre Pitch

Outil 4 : Se connaître (suite)

35

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Mes motivations | <ul style="list-style-type: none"> • Sécurité, pouvoir, bien-être personnel, reconnaissance sociale, performance, mobilité / stabilité fonctionnelle, responsabilités, indépendance, accomplissement personnel, vocation à une cause |
| <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est la cause interne / Externe de votre motivation ? | <ul style="list-style-type: none"> • Pour moi, pour les autres, pour l'humanité ? • Plaisir, besoin, satisfaction ? • Récompense, punition, contrainte ? |

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

35



Entrainement :
A vous de Pitcher !

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

36



A vous de Pitcher ! Pour le cours 2

Entrainement puis évaluation

37

- Préparez **votre Pitch sur votre projet Activ' ESAIP**
- **Durée** : 2 minutes maxi (IR)
- **Ordre de passage** : tirage au sort
- Avant de vous lancer : expliquer-nous **dans quel contexte** vous réalisez votre Pitch (salon, petit-déjeuner...)

ESAIP ING4 – Savoir se Vendre, Argumenter – 2020 -21

