DÉBLOQUE
TES SOFT SKILLS

FICHE PRATIQUE

RECHERCHE D'EMPLOI ► COMPÉTENCES SOCIALES ► NÉGOCIATION

Argumenter : Faculté d'exprimer et de défendre une idée, une opinion ou une position de manière structurée et convaincante, en s'appuyant sur des faits, des logiques et des exemples pertinents

Ce document est régulièrement mis à jour.
Téléchargez gratuitement la dernière version sur Débloque-tes-soft-skills.com

MISE EN GARDE

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur Débloque-tes-soft-skills.com

Le contenu de cette fiche pratique a été généré
par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine

© 2025, Tous droits réservés

Comportements recommandés :

1. **Préparer ses arguments en amont pour structurer son discours**
   → Une bonne préparation permet d'être plus convaincant.
   Exemple : « Avant un entretien, je liste mes compétences clés et les relie aux besoins de l'entreprise en m'appuyant sur mes expériences. »

2. **S'appuyer sur des faits concrets et des exemples précis**
   → Les exemples rendent le discours plus crédible.
   Exemple : « Au lieu de dire 'Je suis un bon gestionnaire de projet', je précise : 'J'ai piloté un projet de refonte IT de 6 mois avec une équipe de 10 personnes, livré dans les délais et avec 15% d'économies sur le budget. »

3. **Adapter son argumentation à son interlocuteur**
   → Un recruteur technique n'attend pas les mêmes arguments qu'un DRH.
   Exemple : « Face à un directeur commercial, j'insiste sur mes résultats en termes de chiffre d'affaires ; face à un RH, je mets en avant mes qualités relationnelles et managériales. »

4. **Utiliser des données chiffrées pour étayer ses propos**
   → Les chiffres rendent les arguments plus convaincants.
   Exemple : « J'ai augmenté la visibilité de l'entreprise de 30% grâce à une stratégie SEO optimisée. »

5. **Anticiper les objections et y répondre avec diplomatie**
   → Une bonne argumentation inclut une gestion des contre-arguments.
   Exemple : « Si on me dit 'Vous n'avez pas d'expérience dans ce secteur', je réponds : 'C'est vrai, mais mes compétences en gestion de projet sont transférables et j'apprends rapidement. »

6. **Avoir une posture et un ton assurés mais non agressifs**
   → Une argumentation efficace passe aussi par la communication non verbale.
   Exemple : « Je parle calmement, en regardant mon interlocuteur dans les yeux,

© 2025, Tous droits réservés

sans croiser les bras pour montrer ma confiance. »

7. **Structurer ses idées de manière logique et progressive**
   → Un discours clair est plus facile à suivre et à comprendre.
   Exemple : « Je commence par exposer le problème, puis j'apporte des solutions en illustrant avec un exemple concret. »

8. **Faire des liens entre son parcours et les besoins du recruteur**
   → Montrer la valeur ajoutée que l'on peut apporter.
   Exemple : « Votre entreprise cherche à digitaliser ses processus, et dans mon dernier poste, j'ai mis en place un CRM qui a réduit les délais de traitement de 25%. »

9. **Utiliser la technique du storytelling pour capter l'attention**
   → Une anecdote bien racontée est souvent plus marquante qu'un simple argument.
   Exemple : « Quand j'ai commencé mon dernier poste, l'équipe était démotivée. J'ai mis en place une nouvelle organisation qui a permis d'augmenter la productivité de 20%. »

10. **Savoir conclure de manière percutante pour marquer l'esprit du recruteur**
    → Une bonne conclusion renforce l'impact du message.
    Exemple : « En résumé, mon expérience en gestion d'équipe et mon expertise en marketing digital me permettent d'être immédiatement opérationnel pour ce poste. »

Comportements à éviter :

1. **Manquer de préparation et improviser ses réponses**
   → Une argumentation désorganisée affaiblit la crédibilité.
   Exemple : « Je ne prépare pas mes arguments avant un entretien et je me retrouve à chercher mes mots sans structure. »

© 2025, Tous droits réservés

2. **Être trop vague et ne pas donner d'exemples précis**
   → Des propos généraux ne sont pas convaincants.
   Exemple : « Je dis simplement 'Je suis un bon leader', sans donner de situation où j'ai démontré cette compétence. »

3. **Ignorer les besoins du recruteur et parler uniquement de soi**
   → Il faut montrer comment son profil répond aux attentes de l'entreprise.
   Exemple : « Je me contente de parler de mes expériences passées sans expliquer en quoi elles sont utiles pour le poste proposé. »

4. **Ne pas savoir répondre aux objections ou se laisser déstabiliser**
   → Une bonne argumentation anticipe les doutes du recruteur.
   Exemple : « On me dit que je n'ai pas assez d'expérience, et je reste silencieux au lieu de mettre en avant mes compétences transférables. »

5. **Utiliser un ton trop agressif ou trop défensif**
   → L'argumentation doit être convaincante sans être conflictuelle.
   Exemple : « Je m'énerve quand le recruteur remet en question mon expérience, au lieu d'apporter des faits concrets pour justifier mon expertise. »

6. **Parler trop vite ou sans structurer ses idées**
   → Un discours confus diminue l'impact des arguments.
   Exemple : « Je mélange plusieurs idées sans transition, ce qui rend mon discours difficile à suivre. »

7. **Utiliser trop de jargon technique sans s'adapter à l'interlocuteur**
   → Un langage inadapté peut perdre le recruteur.
   Exemple : « Je parle de frameworks et d'algorithmes complexes à un RH qui n'a pas de connaissances techniques. »

8. **Répéter les mêmes arguments sans apporter de nouvelles preuves**
   → La redondance affaiblit le discours.
   Exemple : « Je répète plusieurs fois que je suis rigoureux sans donner d'exemple

© 2025, Tous droits réservés

concret pour illustrer cette qualité. »

9. **Manquer d'enthousiasme et donner l'impression de réciter un discours**
   → L'argumentation doit être vivante et naturelle.
   Exemple : « Je parle d'un ton monotone, sans montrer ma motivation ni mon énergie. »

10. **Ne pas conclure efficacement son argumentation**
    → Une fin faible laisse une impression incomplète.
    Exemple : « Je termine mon discours sans synthétiser mes points forts ni rappeler pourquoi je suis un bon candidat. »

Conclusion

Savoir argumenter en recherche d'emploi est essentiel pour convaincre un recruteur. En structurant son discours, en s'appuyant sur des faits concrets et en adaptant ses réponses aux besoins du poste, on maximise ses chances de marquer des points et d'obtenir l'opportunité souhaitée. 🚀

© 2025, Tous droits réservés