|  |
| --- |
| Réflexion 2 - Identifier les arguments utilisés |
| Durée : 15’ | Homme avec un remplissage uniou Deux hommes avec un remplissage uni | Source |

**Travail à faire**

Indiquez dans le tableau ci-dessous le type d’argument utilisé.

* **Argument d’analogie** : on compare une situation à une autre déjà vécue et approuvée pour donner du poids à la première.
* **Argument de communauté :** on utilise un avis connu et reconnu par la majorité des gens.
* **Argument de cadrage** : on valorise ou dévalorise certains critères.
* **Argument d’autorité** : on se réfère à une personne ou à une idée d’une personne influente en s’identifiant à elle.

|  |  |
| --- | --- |
| **Description** | **Arguments** |
| « Nos concurrents ont baissé les prix mais ils ne garantissent pas la même qualité que nos produits. » |  |
| « Nous sommes obligés comme toutes les entreprises, de respecter le droit du travail. » |  |
| « Notre service SAV a réalisé des essais sur le produit et nous n’avons constaté aucun problème dans le cadre d’une utilisation normale. » |  |
| « Tous nos produits respectent les normes environnementales préconisées par le comité interministériel pour le développement durable. » |  |
| « Notre entreprise est certifié ISO 9001 contrairement à la société xxx. » |  |
| « Notre produit a reçu le prix du design au salon du design 2017 de Saint-Étienne. » |  |
| « La texture de notre produit n’est pas des plus agréables, mais notre article est plus efficace plus rapidement… »  |  |
| « Notre personnel est régulièrement formé à ces pratiques et leurs compétences sont reconnues par tous nos clients. » |  |
| « Nos délais de livraison sont longs, mais vous êtes assuré de recevoir un produit frais. »  |  |
| « Pouvez-vous m’expliquer comment une entreprise peut garantir la livraison sous 48 heures d’un produit qui exige 48 heures de préparation ? » |  |
| « Nous sommes le fabricant exclusif de produits pour la société Burberry. » |  |
| « Nous comprenons votre demande, mais nous vous traitons comme tous nos clients VIP. » |  |