



Atelier d'éloquence

Se mettre en scène et devenir l'acteur de soi

DURÉE : 1 jour code web ADE

8h en présentiel (déjeuner de travail inclus) | 7h à distance

PRIX : 790 € HT (948 € TTC)



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : ADE

[CLIQUEZ ICI](#)



Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.

PARTICIPANTS

TOUS COLLABORATEURS SOUHAITANT AMÉLIORER LEUR IMPACT PROFESSIONNEL - ENCADREMENT ET MANAGERS DE PROXIMITÉ - COMMUNICANTS, COMMERCIAUX, NÉGOCIATEURS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Se positionner vis-à-vis de son auditoire.
- ▶ Provoquer l'intérêt et mériter l'implication.
- ▶ Construire son image pour augmenter son impact.
- ▶ Prendre la parole avec efficacité.
- ▶ Déployer toute son intelligence émotionnelle.

Programme

Créer la confiance

- ▶ Déchiffrer le profil de ses interlocuteurs : apparence, postures, lexique, voix, discours.
- ▶ Affirmer son style : look, langage verbal et non-verbal.
- ▶ Conjuguer son authenticité avec celle (prétendue) de son interlocuteur : le secret des danseurs de tango.

Accrocher l'attention

- ▶ Provoquer l'intérêt : l'interpellation des interlocuteurs.
- ▶ Maintenir l'implication : l'ouverture de perspectives, la pertinence des illustrations.
- ▶ Emporter l'adhésion : le pouvoir des formules-choc, la contagion émotions sincères.

Modeler son personnage et son charisme

- ▶ Savoir se mettre en valeur : les postures inspirantes et l'incarnation de son discours.
- ▶ Soigner sa mise en scène et prendre la parole avec brio devant un auditoire.
- ▶ Développer son influence, son impact, son pouvoir de persuasion.

S'exprimer avec fluidité

- ▶ Accroître son aisance relationnelle : l'art de la bonne question, de la reformulation.
- ▶ Recentrer les échanges sur la personne de l'interlocuteur et ses préoccupations réelles.
- ▶ Jouer avec les mots : l'art du terme choisi et de la répartie qui fait mouche.

Mobiliser son intelligence émotionnelle et relationnelle

- ▶ Répondre de manière adéquate aux objections clairement formulées.
- ▶ Décoder les signaux faibles et les émotions cachées de ses contradicteurs.
- ▶ Gérer les situations sensibles : l'anticipation des résistances, le déblocage créatif.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques :

Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation

1 option possible pour personnaliser votre formation (Détails page 5)

OPTION Ajouter un bilan individuel **PRIX** (avec option) : 990 € HT (1188 € TTC)

Réservez votre rendez-vous de 1h en contactant au **01 64 23 67 37**