



# Formation + accompagnement individuel post-formation

## S'exprimer de façon professionnelle

code web ZOE

**DURÉE : 2 JOURS** (formation) + **1h30** (accompagnement individuel post-formation)

- ▶ Formation présentielle + accompagnement distanciel - 16h (déjeuners de travail inclus) + 1h30 > **17h30**
- ▶ Formation et accompagnement à distance > **15h30**

**PRIX : 1290 € HT** (Formation) + 375 € HT (accompagnement individuel) >> **1665 € HT**

### PARTICIPANTS

MANAGERS - CHEFS D'ÉQUIPE, CHEFS DE PROJETS - TOUS COLLABORATEURS AMENÉS À DEVOIR PRENDRE LA PAROLE EN SITUATION PROFESSIONNELLE.

**Prérequis :** Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### OBJECTIFS

- ▶ Mettre à l'aise ses interlocuteurs et créer la confiance.
- ▶ Construire, formuler et présenter son pitch ou son discours.
- ▶ Maîtriser son impact et son influence sur ses interlocuteurs par une affirmation de soi bien dosée (notamment en situation managériale)
- ▶ Faire face aux interlocuteurs difficiles ou malveillants : gérer les tentatives de déstabilisation.



### CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans **votre ville** (ou à Distance)  
[www.performances.fr](http://www.performances.fr)  
code web : ZOE

[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**.

### Programme de la formation

#### Créer la confiance

- ▶ Dominer la timidité : maîtriser sa respiration, sa voix, son apparence extérieure.
- ▶ Accrocher immédiatement son public : l'arrivée en scène, le style, la « présence ».
- ▶ Être à l'aise devant des inconnus : comment rester soi-même, s'affirmer sans complexe, parler de soi mais sans excès, dévoiler ses émotions avec mesure et délicatesse.
- ▶ Établir la sympathie : la valorisation du public, les anecdotes bien choisies, l'humour approprié.

#### Construire, formuler et présenter son pitch

- ▶ Préparer son intervention : rassembler des matériaux, élaborer son plan, optimiser la gestion de son temps de parole, élaborer (ou non) des supports visuels.
- ▶ S'adapter au public ou à l'interlocuteur : congruence, empathie, précision du vocabulaire, concision des phrases, chasse aux redondances, illustrations parlantes.
- ▶ Développer son impact et son charisme : articulation, volume, intonation, théâtralité.
- ▶ Savoir faire passer son message : rassurer, séduire, persuader, impliquer personnellement, laisser la parole, faire participer et quelquefois... faire taire.

#### Maîtriser son langage non verbal et son impact relationnel

- ▶ Décoder le langage des postures et des mimiques de ses interlocuteurs : intérêt réel, impatience, inquiétudes, désimplication.
- ▶ Maîtriser son propre impact gestuel : démarche, postures, sourire sincère.
- ▶ Comment éviter de se trahir par un regard fuyant ou des gestes parasites ?
- ▶ Adopter la bonne distance vis-à-vis de ses interlocuteurs, exploiter les ressources physiques de l'environnement (table, meubles, accessoires).

#### Faire face aux situations difficiles ou embarrassantes

- ▶ Affronter les interlocuteurs difficiles : les sceptiques, les contradicteurs, les saboteurs.
- ▶ Faire face aux agressions et gérer les situations conflictuelles : les tentatives de déstabilisation et les provocations.
- ▶ Traiter une question embarrassante ou réfuter un argument sans en dévaloriser l'auteur.
- ▶ Associer ses interlocuteurs à la recherche d'une solution : l'art de la question ouverte et de la reformulation.

#### 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



### Programme de l'entretien d'accompagnement individuel post-formation

- Un questionnaire Performances-Talents est envoyé en amont au participant afin de clarifier ses besoins et d'identifier ses axes d'amélioration.
- Le participant présente le résultat des actions menées à l'issue de la formation et précise ses attentes spécifiques.
- Le formateur-conseil oriente le participant et l'accompagne dans l'utilisation personnalisée des outils. Élaboration d'un plan d'action sur mesure pour atteindre ses objectifs.