INSTITUT **FRANÇOIS BOCQUET**

Formation + accompagnement individuel 360 training / Coach GPT

S'exprimer de façon professionnelle

code web ZOE

DURÉE : 2 JOURS (formation) **+ 4h** (accompagnement individuel 360 training / Coach GPT)

- Formation présentielle (16h > 2 déjeuners de travail inclus) + 4h d'accompagnement distanciel **> 20h00**
- Formation à distance (14h) + 4h d'accompagnement distanciel **> 18h00**

PRIX : 1290 € HT (Formation) **+** 990 € HT (option 360 training/ Coach GPT) **>> 2280 € HT** (2736 € TTC)

CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
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.**

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.

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 L'option 360 training / Coach GPT = 4 séances :

EN SAVOIR PLUS

AVANT LA FORMATION

1/ Identification des enjeux et échange sur les attentes individuelles.
Restitution détaillée du questionnaire Performances-talents pour définir les traits de personnalité et le style professionnel.

2/ Préparation active à la formation et mises en situation pour identifier les besoins réels.

APRÈS LA FORMATION

3/ Débriefing individuel et apports complémentaires pour mettre en oeuvre les acquis. Etude de cas afin d'identifier les points à approfondir.

4/ Retour sur les actions menées et mises en situation pour ancrer les pratiques professionnelles. Formation à l'utilisation de CoachGPT.