



S'exprimer de façon professionnelle

La prise de parole en entretien, en réunion ou en public

DURÉE : 2 jours Code web ZOE

16h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 14h à distance

PRIX : 1 290 € HT (1548 € 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

ENCADREMENT - MANAGERS DE PROXIMITÉ - ASSISTANT(E)S.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Sauf si option certification >> Prérequis détaillés sur notre site.

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.
- ▶ Faire face aux interlocuteurs difficiles ou malveillants : gérer les tentatives de déstabilisation.

Programme

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, utiliser ou non une présentation Keynote ou Powerpoint en fonction du contexte.
- ▶ Maîtriser son impact sonore : articulation, volume, intonation et expressivité de la voix.
- ▶ S'adapter à son public : entrer immédiatement dans ses préoccupations réelles, préférer les phrases simples, le vocabulaire technique, les exemples parlants.
- ▶ 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, désimplification.
- ▶ 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 : 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

2 options possibles pour personnaliser votre formation

* **OPTION 1** Ajouter une Journée "atelier de certification"

Formation + Atelier > **Éligible au CPF** Code web : PCZOE

DURÉE / PRIX (avec option 1) : 3 JOURS - 1980 € HT (2376 € TTC)

OPTION 2 Ajouter un bilan individuel

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

PRIX (avec option 2) : 1490 € HT (1788 € TTC)