

Parcours 360 training : Formation "Prendre la parole de façon professionnelle" + 3 x 1h30 d'accompagnement individuel

Code web : 6PTNZOEO | **Durée :** 5 jours (37 h en présentiel) | **Prix :** 2160.00 € HT (2592.00 € TTC)
Durée (à distance) : 5 jours (35 h)

→ PUBLIC

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

1h30 d'accompagnement individuel à distance

Préparation personnalisée

- Analyse approfondie de votre contexte professionnel.
- Évaluation "Performances-Talents" : découvrez vos forces cachées grâce à notre questionnaire exclusif, suivi d'un débrief personnalisé.
- Mises en situation conçues pour révéler vos véritables besoins de formation.

Formation de 2 jours

Acquérir la confiance

- Dominer le trac et la timidité : maîtriser son apparence, sa voix et son discours.
- Être à l'aise devant des inconnus : entrer en contact, créer du lien, s'affirmer en douceur.
- Accrocher son interlocuteur ou son public : l'arrivée en scène, le style, la présence.
- Établir la sympathie : l'implication et la valorisation du public, les anecdotes, l'humour.

Maîtriser son langage non verbal et son impact

- Maîtriser son propre impact gestuel : démarche, postures, proxémie, sourire sincère.
- Développer son charisme : sourire naturel, articulation, intonation, théâtralité.
- Décoder le langage des postures et des mimiques de ses interlocuteurs : intérêt réel, impatience, inquiétudes, désimplication.
- Adopter la « bonne distance » avec ses interlocuteurs, exploiter les ressources physiques de l'environnement (lieu, meubles, accessoires).

Construire, formuler et présenter son pitch

- Préparer son intervention : rassembler des matériaux, élaborer son plan, optimiser la gestion de son temps de parole, élaborer des supports éventuels.
- S'adapter au public ou à l'interlocuteur : empathie, synchronisation au référentiel, illustrations parlantes, précision du vocabulaire, concision des phrases, évitement des redondances.
- Faire passer son message : rassurer, séduire, persuader, impliquer personnellement, laisser la parole, reprendre la parole avec courtoisie.
- Réagir aux critiques et aux objections : l'argumentation.

Faire face aux situations difficiles

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

1h30 d'accompagnement individuel à distance

4 rue de la Coudre - 77590 Fontaine-le-Port - FRANCE - Tél. : +33 (1) 64 23 68 51 - info@performances.pro

Sarl au capital de 1.185.105,00 euros - RCS Melun B 383 199 288 - SIRET 38319928800036 - NAF 8559A - NIF : FR 48383 199 288

Session de consolidation

- Débriefing individuel approfondi et apports complémentaires pour une mise en pratique immédiate.
- Étude de cas personnalisée afin d'identifier les axes de perfectionnement.
- Retour sur les actions menées pour ancrer les pratiques professionnelles.

1h30 d'accompagnement individuel à distance

Session d'ancrage

- Analyse des actions menées depuis la formation.
 - Formation exclusive à l'utilisation de Coach-IA.
-

Positionnement : Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants.

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

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

Sanction de la formation : Certificat