

Présenter une offre ou un projet en public

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis :

-

Objectifs :

Surmonter son trac. Prendre la parole à l'improviste. Accrocher, surprendre et conquérir un auditoire. Établir un vrai dialogue. Exprimer clairement ses idées. Parler sans notes. Gérer son temps de parole

Cours suivant :

Traitement des objections
Assertivité

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Améliorer ses compétences d'orateur

Module 1 : Mieux se connaître à l'oral

Apprivoiser son trac : ne plus le subir, savoir l'utiliser

Mieux cerner ses qualités et ses défauts grâce à la vidéo

Transformer le feed-back des autres participants en pistes de progrès

Module 2 : L'image de soi : mode d'emploi

Prendre conscience de ses atouts personnels et développer son authenticité

Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite diffuser avec l'image perçue par les autres

Valoriser sa personnalité en affinant son style, ses manières, sa stature

Module 3 : Se préparer à la prise de parole en public

Se libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent

Travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration

Laisser parler le silence, ses témoins et son charisme

Module 4 : Structurer efficacement son intervention

Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire

Analyser objectivement le contexte dans lequel on intervient

Elaborer sa stratégie de communication : adapter son message à son auditoire

Savoir introduire pour accrocher son auditoire, développer pour le convaincre, conclure pour le faire agir

Maîtriser son temps de parole

Choisir et maîtriser les meilleurs supports visuels pour son intervention : paper-board, rétroprojecteur, vidéo projection...

Module 5 : Improviser pour communiquer en toute circonstance

Utiliser les techniques d'improvisation et de créativité pour :

Développer sa fluidité verbale pour trouver les premiers mots

Développer sa fluidité mentale pour trouver sa première idée

Présenter une offre ou un projet en public

Se préparer aux échanges difficiles

Module 1 : Développer ses capacités d'écoute et d'adaptation

- Décoder le vrai message de son interlocuteur
- Pratiquer l'art du questionnement et la reformulation pour une communication constructive
- Trouver les mots justes et le langage approprié qui facilitent les échanges

Module 2 : S'exprimer en milieu hostile

- Préparer son intervention : Les techniques d'argumentation
- Avoir une longueur d'avance sur son auditoire : Anticiper pour réfuter les objections
- Emmener l'autre sur le terrain du compromis
- Etre persuasif : les techniques pour faire adhérer

Module 3 : Découvrir les pièges de la communication pour les éviter

- Repérer les procédés manipulateurs pour les démontrer
- S'entraîner à l'esquive verbale
- Déjouer les tentatives de déstabilisation

Module 4 : Apprendre à bien gérer un débat

- Prendre le temps de bien le préparer : Contexte, enjeux, participants, messages à promouvoir, positions à défendre, rôles à instaurer
- S'imposer en tant qu'orateur dans le débat
- Se faire respecter en tant qu'animateur : Maîtriser les dérives et l'art du recadrage
- Conclure : Les techniques de synthèse et de reformulation

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com