



Affirmez-vous lors de vos prises de parole en public

Renforcez l'impact de votre prise de parole en public en interne et face aux clients

- Vous êtes à l'aise dans la relation individuelle mais face à un groupe, vous sentez que vos messages passent mal. L'impact n'est pas au niveau attendu.
- Ce module apporte des solutions pour gagner en maîtrise dans les multiples situations de prise de parole, pour que vos réunions, internes ou externes, atteignent leurs objectifs.
- Règles d'or simples à appliquer, étapes clés et bonnes pratiques vous permettront d'être convaincant dès les premières minutes.

Objectif pédagogique

- Identifier les spécificités de présentations à un groupe
- Construire sa prise de parole en public selon les règles d'efficacité
- Identifier les règles de fond
- Utiliser les techniques d'expression orale pour renforcer l'impact de sa prise de parole
- Repérer les spécificités des différents types d'interventions face à un groupe et savoir s'affirmer

Profil des stagiaires

- Commercial et ingénieur commercial
- Responsable Grands Comptes
- Chefs de projets
- Managers qui sont amenés à convaincre un auditoire interne ou externe, à animer différents types de réunions

Pédagogie

- Auto-évaluation en amont de vos pratiques
- Apport de méthode et séances de travail filmées
- Mise en application sur des cas concrets : réunion de mobilisation, d'occasion, de formation
- Remise des cassettes vidéo individuelles à chaque participant en fin de session

Programme



Les spécificités de la prise de parole en public en interne et en externe

- La gestion d'un groupe d'interlocuteurs
- L'efficacité d'une bonne communication
- Les 6 règles d'or de l'expression orale

Préparer son intervention

- Les composantes de la préparation, de l'objectif au conducteur
- La préparation tactique
- Le choix des supports

Communiquer et convaincre dans toutes les situations

- Les réunions d'occasion : accueil d'un nouveau collaborateur dans l'équipe, événement personnel
- Les réunions de mobilisation : présenter les objectifs, réunion mensuelle,...
- Les réunions de formation : apport de savoir-faire, partage des pratiques performantes
- Les réunions de vente : faire valider son business plan, faire adhérer son équipe à un changement, vendre un projet à un groupe de clients

Surmonter les obstacles

- Susciter l'intérêt dès les premières minutes, prendre le leadership
- Vaincre le trac et réagir lorsque l'on perd le fil
- Les situations difficiles et leurs traitements
- Développer l'interactivité avec le groupe

Verrouiller les résultats

- La participation active positive
- Conclure pour mobiliser
- Obtenir un engagement

- **1890 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation et l'auto-évaluation avant-après et modules e-learning)

- **Durée : 2 jours** • **Dates : voir calendrier joint**

- ☎ N° Conseil : **03 90 20 55 52**

- Réf : **ICDM09**



Nos conseils

- Pour approfondir la construction efficace et la présentation convaincante d'offres commerciales, inscrivez-vous à « **Soutenez des présentations de vente impactantes** » (p. 36),
- Et pour mobiliser son équipe, inscrivez vous à « **Animez et mobilisez votre équipe** » (p. 17)

Votre parcours

- Modules e-learning avant :
- Bien préparer sa prise de parole
 - Maîtriser les supports de présentation

- Modules e-learning après :
- Captiver l'attention de son auditoire
 - Mener une réunion efficace
 - Conclure une réunion