

Programme détaillé

Public concerné : Toute personne voulant développer son aisance et son impact à l'oral dans le but de faire avancer un projet ou des idées, de rallier les autres à un point de vue, de convaincre, en captant l'attention, en suscitant l'intérêt, et en incitant à l'action.

Prérequis : Avoir identifié un objectif nécessitant la mise en œuvre de ces compétences comportementales pour obtenir de son auditoire une action précise. Cet objectif devra répondre aux critères demandés par l'organisme et devra être validé par celui-ci.

Objectifs du programme :

Acquérir les compétences clés pour une prise de parole réussie : Être préparé(e) (anticiper), être écouté(e) (capter l'attention), être compris(e) (clarté et concision), être crédible (faits et preuves), être suivi(e) (influencer et convaincre)

Jour 1

- 1. Créer une première impression positive
 - Prendre vos repères personnels en tant que conférencier
 - Identifier vos objectifs personnels en ce qui concerne la formation
 - Établir un lien avec l'auditoire
 - Développer une perception de vous-même en tant que communicant ayant un impact important sur son auditoire
- 2. Augmenter la crédibilité
 - Présenter une image positive de votre organisation
 - Communiquer votre enthousiasme
 - Transmettre avec confiance une image de compétence
 - Renforcer votre message par des preuves à l'appui
- 3. Présenter clairement une information complexe
 - Acquérir la souplesse requise pour rendre un contenu complexe simple et compréhensible
 - Communiquer l'information de manière intéressante
 - Établir un lien avec l'auditoire en se mettant à son niveau
 - Présenter ses idées selon une progression logique
 - Développer un contact émotionnel
- 4. Communiquer en ayant un plus grand impact
 - Développer sa flexibilité en variant ses expressions, sa gestuelle et en modulant sa voix
 - Démontrer notre maîtrise d'un sujet qui ne nous est pas familier
 - Présenter des documents écrits d'une manière captivante
 - Dépasser les barrières qui limitent notre flexibilité

Jour 2

- 5. Motiver les autres à agir
 - Effectuer une présentation axée sur les résultats
 - Persuader un auditoire de passer à l'action
 - Apporter une preuve fiable, vérifiable sous la forme d'un incident personnel
 - Être motivant, clair et concis
- 6. Faire face à des situations stressantes
 - Conserver une attitude professionnelle malgré la pression
 - Communiquer des messages clairs, concis et positifs
 - Vendre des idées stratégiques, une organisation et se vendre soi-même
 - Transmettre une image de compétence et de confiance en soi
- 7. Susciter l'adhésion au changement
 - Impliquer logiquement et émotionnellement l'auditoire
 - Structurer son discours pour obtenir la confiance de l'auditoire
 - Être convaincant lorsque vous demandez à l'auditoire d'agir
 - Fournir des preuves qui appuient vos recommandations
 - Faire preuve d'objectivité dans la présentation des différentes solutions

Modalités d'évaluation

- Participation :
 - A la participation en présentiel des stagiaires : 2 journées de formations consécutives / 8h00 par jour
 - Les auto évaluations d'entrée et de fin de formation
 - Démontrer une progression dans les compétences recherchées au cours des présentations orales
 - 7 vidéos tout au long de la formation avec débriefing
 - A la participation à tous les exercices individuels et collectifs
- Modalités d'évaluation :
 - Exercices à partir de mises en situations, cas pratiques
 - Exercices de gestion physiques du stress
 - Mise en situation : 1 présentation filmée en fin de formation

Accessibilité

L'ensemble de nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap. Dans le cas où des personnes se déplaçant en fauteuil roulant se sont inscrites, nos formations seront organisées dans des établissements habilités à recevoir un public en situation d'handicap, à proximité de nos locaux.

Pour les handicaps visuels et auditifs, nous prenons contact avec les organismes référents pour mettre en place l'assistance technique appropriée.