



Présenter avec Impact

HIP

Jérôme Bonduelle
Dale Carnegie
7 Rue Georges Vedel, 31300 Toulouse
07 45 19 71 13
jerome.bonduelle@dalecarnegie.com



Table des matières

Présenter avec Impact selon Dale Carnegie	3
Objectifs du programme.....	4
Parcours de l'évolution des performances.....	5
Ce à quoi ressemble le parcours.....	8
Présenter avec impact Dale Carnegie.....	9
Comment arriver à WOW ?	14
Pourquoi choisir Dale Carnegie ?.....	14

Présenter avec impact selon Dale Carnegie

Dans le monde professionnel actuel, où tout va très vite, les sept premières secondes sont essentielles pour gagner la confiance de notre public et établir notre crédibilité professionnelle. Nous savons également que si une mauvaise première impression est faite, il est difficile, voire impossible, de la corriger dans le temps d'une présentation.

Avec autant d'enjeux, il est essentiel que notre public nous considère comme réels, crédibles, professionnels et dignes de confiance. Cette perception commence dès l'ouverture d'une présentation. Dans cette présentation, nous allons travailler sur la planification et la réalisation d'une introduction. Nous nous efforcerons d'être nous-mêmes en étant personnels et naturels, ce qui nous rendra dignes de confiance et suscitera l'intérêt de notre public.

Considérez quelques défis : Persuader les clients d'acheter un nouveau produit. Faire adhérer les employés à une initiative de changement majeur. Inciter les concurrents à s'engager dans une collaboration.

Comment les entreprises parviennent-elles à transformer ces défis de communication en gains pour l'entreprise ? Dale Carnegie donne aux hommes d'affaires les outils nécessaires pour construire avec succès leur argumentaire. Nous excellons à donner aux employés les moyens de communiquer avec audace devant n'importe quel public, dans n'importe quelles conditions. Nous fournissons des méthodes et des outils essentiels que les gens peuvent utiliser pour présenter des messages convaincants, se connecter en toute confiance avec n'importe quel public et contribuer à générer une nouvelle croissance.



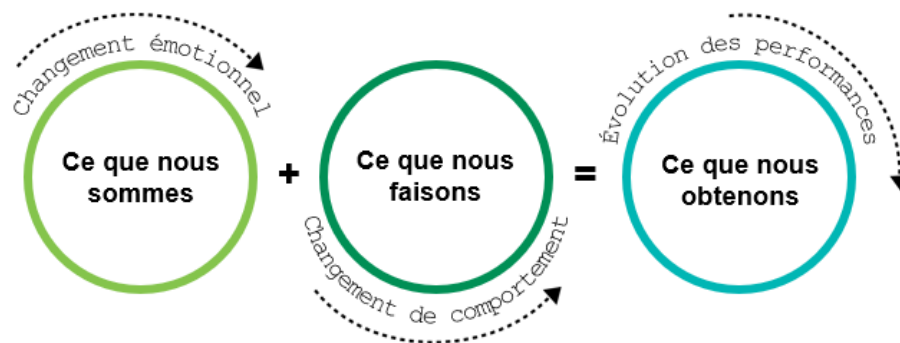
Objectifs du programme

A l'issue du cours *Présenter avec Impact*, les participants seront en mesure de :

- Créer une première impression favorable
- Augmenter sa crédibilité
- Présenter clairement une information complexe
- Communiquer en ayant un plus grand impact
- Motiver les autres à agir
- Faire face à des situations stressantes comme des questions embarrassantes
- Susciter l'adhésion à un changement proposé

Les objectifs du programme sont soutenus et renforcés par les principes des relations humaines de Dale Carnegie, une base qui est renforcée pendant l'expérience en formation.

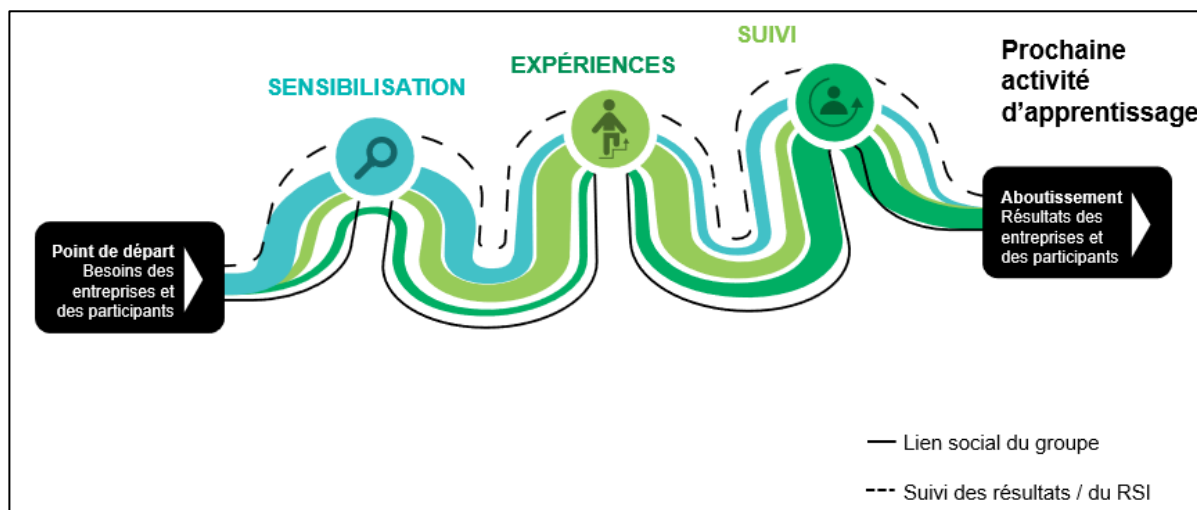
Nos formateurs ne se concentrent pas seulement sur le changement de comportement, mais aussi sur le changement émotionnel qui aide à cimenter le changement dans la façon dont les leaders interagissent avec leurs équipes. Le changement émotionnel est une partie essentielle de l'équation pour changer les performances :



Parcours de l'évolution des performances

Parcours de l'évolution des performances : C'est le nom que l'on donne à notre méthode de conception et de délivrance des formations Dale Carnegie.

Nous nous concentrons sur un changement de performances qui transforme les individus et les organisations. Nous croyons que tout apprentissage est un parcours.



Pour s'engager dans leur apprentissage, les participants ont besoin d'un chemin pour naviguer dans leur parcours individuel. Le parcours de l'évolution des performances est une structure d'apprentissage et un processus de développement qui assure aux participants une expérience cohérente.

Le parcours de l'évolution des performances englobe 5 composantes clés :

- Entrée
- Sensibilisation
- Expérience
- Suivi
- Sortie

Nous croyons que ces 5 composantes sont essentielles à la conception et à la dispense de nos programmes et qu'elles constituent un chemin continu d'apprentissage pour nos participants.

Entrée : Le parcours de l'évolution des performances commence avec le participant et l'analyse de ses besoins. Dans cette phase, nous prenons connaissance des besoins et encourageons les participants, les managers et les dirigeants par une attitude positive. Nous mettons en lumière les forces pour créer un parcours sur mesure pour chaque participant. Nous les aidons à identifier les réelles problématiques et à comprendre les écarts qui doivent être comblés. Ceci nous aide à évaluer les approches pertinentes et efficaces aussi bien pour le participant que pour l'entreprise.

Le parcours commence par une conversation stratégique pour comprendre où nous en sommes aujourd'hui où nous souhaiterions être et ce qui doit changer pour y parvenir. Ces discussions permettent d'établir les priorités.

Cette série d'évènements engage les participants dans la formation. Les participants et les managers travaillent main dans la main pour définir les objectifs et les attentes.

- Auto évaluation
- 360 Feedback
- Notification par mail
- Réseaux sociaux
- Alignement entre les attentes du participant et ceux du manager
- Vidéos

Sensibilisation : Les participants entrent dans leur parcours d'apprentissage au travers d'une série de rencontres conçues pour faire naître une volonté de définir et d'atteindre leurs objectifs. Les participants et leurs managers définissent leurs attentes pour réduire les écarts entre la où ils sont et la où ils souhaitent aller.

Dans la phase de sensibilisation, nous mettons en place les conditions d'un changement émotionnel nécessaire pour une modification de comportement. Les participants commencent à appréhender le contenu de la formation, à comprendre ce qu'ils peuvent en attendre et à se préparer à rejoindre le groupe de participants. L'étape de la sensibilisation est très importante pour construire la confiance et adopter une attitude positive pour un changement de comportement. Elle prépare les participants à la prochaine étape et les met en condition pour sortir de leur zone de confort.

Expérience : Dès qu'un participant intègre un programme Dale Carnegie, il reconnaît immédiatement que notre approche est unique. Nous croyons que changer une habitude ou un comportement crée un changement de performance. La transformation apparaît quand nous créons pour les participants les conditions idéales pour changer ce qu'ils sont, ce qu'ils font et ce qu'ils obtiennent.

Les formateurs Dale Carnegie accompagnent nos participants à travers le cycle de changement des performances qui crée un environnement propice à la transformation.

Pour adopter les attitudes et le comportement nécessaires au changement, nous proposons aux participants un environnement qui facilite la sortie de leur zone de confort. De fait les participants changent par eux même et sans contrainte.

Dans chaque programme Dale Carnegie, les participants se réfèrent constamment à la façon dont l'utilisation de la compétence ou de l'outil aurait un impact positif sur eux-mêmes ainsi que sur leur organisation. Dès le début, les participants sont encouragés à identifier les changements qu'ils souhaitent et, plus spécifiquement, les comportements qu'ils cherchent à changer ou à améliorer. On leur demande ensuite d'imaginer les résultats spécifiques qu'ils obtiendront grâce à ces nouveaux comportements.

Dale Carnegie estime que "chaque participant doit repartir avec un sentiment de victoire." Par conséquent, le formateur se concentrera sur les progrès de l'individu vers ses objectifs avec un retour d'information spécifique à la croissance personnelle. Cette dynamique de groupe positive et cet encadrement renforcent la confiance de l'individu et lui permettent de prendre les risques nécessaires à sa croissance.

Les principes de relations humaines de Dale Carnegie, associés à notre méthodologie unique, permettent aux participants de prendre conscience de leur potentiel et d'améliorer considérablement leurs performances.

Chaque programme comprend une participation active, une application pratique, une orientation vers les objectifs et un coaching au moment même de la formation.

- Principes des relations humaines
- Méthode de formation unique
- Cycle d'amélioration des performances
- Travaux pratiques
- Renforcements à la demande
- Lien social

Suivi : Nous sommes fiers d'avoir facilité l'Expérience Dale Carnegie pour plus de 9 millions de participants dans le monde. Nous voulons qu'ils se sentent connectés et confiants dans le fait qu'ils peuvent continuer à développer de nouvelles compétences.

Soyons honnêtes, si les participants quittent un programme avec un bon sentiment mais ne font rien de différent, alors la formation n'aura pas été un succès. C'est pourquoi nous intégrons le suivi dans nos programmes, en veillant à ce que les participants puissent traduire ce qu'ils ont appris en résultats concrets. Nous ne pensons pas que le parcours soit complet tant que les participants n'utilisent pas ce qu'ils ont appris sans avoir à y réfléchir.

La phase de soutien est considérée comme un renforcement dans lequel les participants sont sur une Performance Change Pathway™ continue grâce à des évaluations postérieures, des parcours d'apprentissage recommandés, des exercices d'application et des opportunités de retour d'information.

Si nous donnons aux participants un parcours d'apprentissage clair et impartial, ils créeront leurs propres connexions entre leur monde actuel et la durabilité. Nos programmes connectent les participants aux ressources, aux opportunités et à une communauté mondiale pour une croissance continue.

La concentration sur l'apprentissage continu prolonge le cycle de vie du changement de performance.

Les renforcements soutiennent l'application des nouvelles compétences et fournissent des rafraîchissements pour améliorer la mémorisation de l'apprentissage. Un parcours d'apprentissage s'appuie sur les compétences nouvellement acquises.

- En ligne
- Carnegie Cloud
- Suivi avec le supérieur hiérarchique direct
- Suivi à 360°
- Cartes d'apprentissage individuelles
- Connexions sociales
- Téléchargements gratuits
- Vidéos
- Applications

Ce à quoi ressemble le parcours

Entrée

Le parcours présenter avec impact commence par une conversation stratégique visant à comprendre où en sont les participants aujourd'hui, où ils veulent aller et ce qui doit changer pour y parvenir. Ces discussions établissent la priorité de l'intégration des personnes et de la stratégie d'entreprise.

Sensibilisation

La **session de sensibilisation** est une session interactive de lancement qui se déroule en amont par téléphone ou visio. Cette session permettra de :

- De susciter l'engagement et la confiance pour le programme à venir
- Définir le contexte de l'objectif global du programme
- Établir le cadre pour fixer des objectifs de développement professionnel
- Évaluer les besoins des apprenants

Expérience en présentiel

L'expérience de formation est conçue sous la forme d'un programme de deux jours consécutifs. Vous retrouverez le détail du contenu de la formation juste après.

Sortie

Le résultat du parcours est la réalisation du changement de performance basé sur les besoins de l'apprenant. À ce stade, les participants peuvent constater le changement dans leurs performances.

Le résultat démontre un retour sur investissement (ROI) et/ou une augmentation des résultats de l'entreprise.

Nous pouvons montrer à l'entreprise, au manager et au participant qu'ils font la différence car leurs nouvelles compétences et leurs nouveaux comportements sont intégrés avec succès et améliorent leur réussite globale.

Présenter avec impact Dale Carnegie

Premier jour

Module 1 : Créer une première impression positive

Sujet : Présentation de vous-même et de votre vision de vous-même en tant que présentateur à fort impact.

Objectifs d'apprentissage :

- Établir une première impression positive
- Établir une référence personnelle en tant que présentateur
- Identifier les objectifs personnels de la formation
- Établir un rapport avec le public
- Créez une vision de vous-même en tant que communicateur ayant un grand impact.

Module 2 : Augmenter la crédibilité

Sujet : Une déclaration présentant notre organisation sous un jour positif

Objectifs d'apprentissage :

- Communiquer avec une crédibilité accrue
- Présenter une image positive de notre organisation
- L'enthousiasme du projet
- Communiquer les compétences avec confiance
- Renforcer un message informatif avec des preuves à l'appui

Résumé

Nous représentons nos organisations en permanence - dans des contextes formels et informels, et dans une variété de scénarios. Comme pour la création d'une première impression personnelle et positive, nos clients ou notre public se font une idée de nos organisations grâce à notre capacité à présenter nos sujets. Les publics professionnels hésitent à croire ce qui est dit sur une organisation ou un produit, à moins de croire la personne qui délivre le message.

Les professionnels commettent souvent l'erreur d'exagérer les capacités d'une organisation en faisant des déclarations, perdant ainsi leur crédibilité (et celle de leur organisation) en matière de performances ou de résultats. Dans cette présentation, nous nous attacherons à fournir des faits uniques sur nos organisations et leurs réalisations. Mais même les faits ne doivent jamais être présentés à l'auditoire sans être accompagnés de bénéfices. Présenter des preuves de manière vivante, intéressante et mémorable permet de créer ou de maintenir une première impression positive de nos organisations et est essentiel si nous voulons communiquer de manière à influencer ou à créer une action.

Module 3 : Présenter des informations complexes de manière claire

Sujet : Une présentation pour expliquer clairement un sujet technique ou compliqué

Objectifs d'apprentissage :

- Développer la flexibilité pour rendre des documents complexes simples et compréhensibles.
- Communiquer des informations de manière intéressante
- S'adresser au public à son niveau
- Suivre une progression logique des idées
- Développer le contact émotionnel

Résumé

Nous aimerions tous être compris lors de nos présentations. Souvent, nous commettons des erreurs critiques en ne considérant pas nos sujets du point de vue de l'auditoire. En tant que professionnels, nous faisons souvent des hypothèses sur le niveau de compréhension de l'auditoire sur un sujet et nous ne parvenons pas à communiquer de manière à obtenir les résultats souhaités. Ainsi, la première étape de toute présentation est de considérer ce que l'auditeur trouvera complexe.

Dans cette présentation, nous choisissons un sujet que nous connaissons bien mais que notre public pourrait considérer comme complexe. L'utilisation d'une analogie nous oblige à considérer le sujet d'un point de vue plus large et nous permet de simplifier et de modifier nos informations pour ne garder que ce qui est essentiel à une bonne compréhension.

Deuxième jour

Module 4 : Communiquer avec plus d'impact

Sujet : Présenter un matériel qui n'est pas familier

Objectifs d'apprentissage :

- Développer une flexibilité accrue en utilisant les expressions, les gestes et la modulation de la voix.
- Démontrer l'appropriation d'un matériel non familier
- Présenter des documents écrits de manière captivante
- Surmonter les obstacles qui limitent la flexibilité

Résumé

Il y a une bonne raison pour laquelle la présentation de documents peut donner de meilleurs résultats que l'envoi d'un e-mail. La présentation permet une expression complète et laisse le public entendre et voir le contenu émotionnel du message. À une époque où l'envoi d'e-mails est une forme courante de communication d'entreprise, la présentation devient un moyen encore plus important de transmettre un message avec impact.

Pourtant, là où l'expressivité permettrait d'obtenir de meilleurs résultats, les présentateurs limitent souvent notre expressivité naturelle et paraissent ternes et plats, s'exprimant sur un ton monotone ennuyeux. Dans cette présentation, nous participerons à un exercice conçu pour nous aider à être plus flexibles pour surmonter ces barrières naturelles et devenir des présentateurs plus dynamiques.

Nous prendrons des documents qui ne nous sont pas familiers et nous nous "approprions" leur contenu, comme nous devons souvent le faire lorsque nous délivrons des messages écrits par d'autres. Grâce à ce matériel, nous aurons également l'occasion de nous entraîner à présenter un texte écrit à un pupitre, une situation courante dans de nombreuses présentations professionnelles.

Module 5 : Motiver les autres à agir

Sujet : Motiver les autres à agir en faisant appel à eux de manière logique et émotionnelle.

Objectifs d'apprentissage :

- Présenter de manière orientée vers les résultats
- Persuader un public de prendre des mesures
- Offrir des preuves fiables et vérifiables sous la forme d'un incident personnel.
- Soyez motivant, clair et concis
- Communiquer de manière convaincante

Résumé

L'objectif de la plupart des présentations professionnelles est d'obtenir une action quelconque : un engagement d'achat de la part d'un client, une prochaine étape claire au milieu d'un long projet, une décision de former une équipe de projet, une décision d'équipe de changer de direction. Même les présentations qui semblent être de simples "mises à jour" exigent une décision ou une action de la part de quelqu'un.

En préparant cette communication, nous commencerons par la finalité - l'action que nous voulons que nos auditeurs entreprennent - et nous travaillerons à partir de ce point. Ensuite, lorsque nous présentons, nous commençons par un exemple/incident, qui attire l'attention et prépare le terrain pour l'action souhaitée. En reconstituant de manière vivante un incident, nous pouvons en faire la base pour influencer la conduite des autres. Ce sera la preuve qui convaincra l'auditoire d'agir.

Enfin, la façon dont nous terminons la présentation s'est avérée être l'un des meilleurs moyens de motiver les auditeurs à agir. Nous verrons que terminer par l'avantage - du point de vue de l'auditoire - donne des résultats favorables.

Module 6 : Répondre aux situations de pression

Sujet : Répondre à des questions difficiles dans des situations de haute pression

Objectifs d'apprentissage :

- Garder son calme professionnel sous la pression
- Communiquer des messages clairs, concis et positifs
- Vendre des idées stratégiques, soi-même et l'organisation
- Communiquer la compétence et la confiance
- Capacité à gérer les situations stressantes

Résumé

L'une des plus grandes erreurs que nous puissions commettre dans le monde des affaires est de perdre notre sang-froid dans des situations de pression, notamment lors de présentations critiques. Même si nous ne perdons pas notre sang-froid, nous ne voulons pas donner l'impression que nous n'avons pas la plus grande confiance dans nos sujets, nos produits ou services, nos organisations ou nous-mêmes.

Pour cette présentation, nous verrons que nous pouvons nous préparer à, et gérer, des situations où des questions difficiles ou potentiellement embarrassantes peuvent être attendues. En tant qu'individus en position d'influence, ce que nous disons, comment nous le disons et comment nous répondons à ce que nous considérons comme des situations difficiles peut influencer la façon dont les autres perçoivent notre compétence technique et notre capacité à diriger.

Module 7 : Inspirer les gens à embrasser le changement

Sujet : Présenter pour vendre une idée qui pourrait se heurter à une résistance

Objectifs d'apprentissage :

- Faire appel au public de manière logique et émotionnelle
- Utiliser la structure pour gagner la confiance de l'auditoire
- Soyez convaincant lorsque vous demandez aux auditeurs d'agir
- Fournir des preuves à l'appui des recommandations
- Faire preuve d'objectivité lors de la présentation de différentes solutions

Résumé

Les gens ne changent pas facilement. C'est pourquoi toute communication sur le changement peut susciter un certain degré d'anxiété, de négativité ou de résistance.

Notre capacité à inspirer les autres à adopter le changement dépend largement de notre capacité à communiquer du point de vue de nos auditeurs. Établir la nécessité d'envisager le changement doit être fait rapidement. Pour être convaincus, les auditeurs doivent voir des preuves qui soutiennent la nécessité déclarée du changement. L'auditoire ne doit pas avoir l'impression d'être poussé à changer - il doit considérer le changement comme une option logique. Après avoir établi la nécessité du changement, nous illustrons les avantages et les inconvénients de chaque alternative.

Nous concluons par des preuves à l'appui de ce que nous pensons être les meilleures solutions et par des déclarations claires sur les actions et les avantages. Cela incite nos auditeurs à adopter les changements spécifiques qui produiront les résultats souhaités.

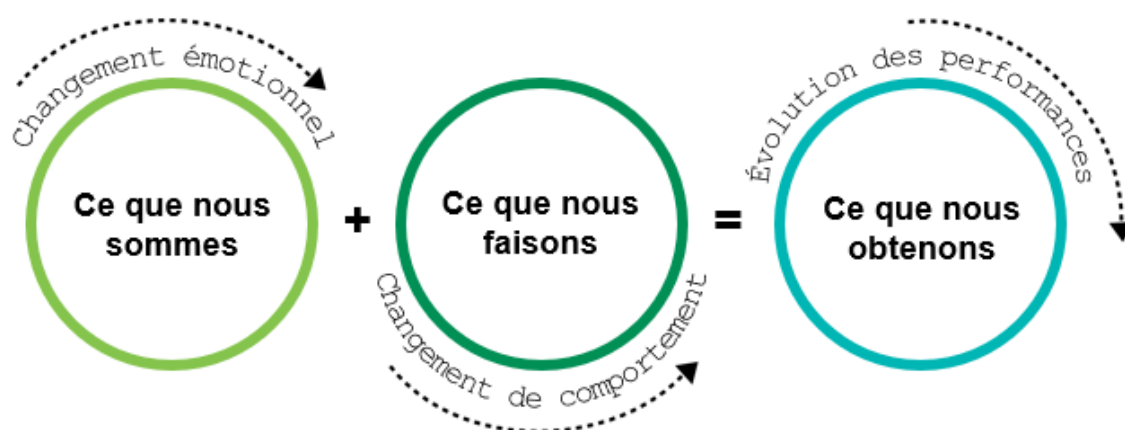
Enquêtes Dale Carnegie sur la voix du client

Dale Carnegie surveille et mesure en permanence l'efficacité de ses programmes et solutions de formation, ainsi que sa capacité à répondre aux attentes de ses clients. Notre évaluation de la Voix du Client (VOC) comprend à la fois un Net Promoter Score pour la satisfaction du client ainsi que des questions de Réaction, d'Apprentissage et de Comportement du Modèle Kirkpatrick (nouvelle version mondiale). Les données de ces évaluations sont utilisées de manière stratégique dans nos décisions concernant la qualité du produit et la prestation des formateurs pour les programmes futurs.

Dans les 48 heures suivant la fin du programme de formation, chaque participant recevra par e-mail un lien lui permettant de répondre à une enquête Qualtrics. L'enquête prendra environ 2 à 5 minutes. La meilleure pratique est de ne pas dépasser 5 minutes. Ce système est entièrement en ligne afin de garantir l'intégrité des données et un rapport en temps réel. Dale Carnegie partagera les résultats de l'enquête avec votre organisation.

Comment en arriver à WOW ?

Il y a plus de 100 ans, notre fondateur, Dale Carnegie, a établi les principes de la réussite dans toute entreprise - Comment gagner des amis et influencer les gens. Ces principes, mis à jour pour le 21^e siècle, sont la base de ce que nous faisons. Nous aidons les gens à réussir en utilisant ces concepts fondamentaux du comportement humain et en libérant ainsi le leader qui sommeille en chacun de nous. Notre "résultat" est un individu confiant, responsabilisé, inspiré et enthousiaste, prêt à atteindre l'excellence. C'est notre :



Wow est une expérience transformationnelle qui est réalisée grâce à notre méthodologie unique.

Wow a un impact sur les émotions et modifie la façon de penser afin que nous soyons plus intentionnels en matière de changement de performance.

Pourquoi choisir Dale Carnegie ?

Pour obtenir les résultats durables et rentables qui assureront la croissance à long terme de votre entreprise, vous devez vous assurer que chaque membre de votre équipe est compétent, passionné et engagé. Chez Dale Carnegie, nous dynamisons vos employés en faisant ressortir leurs forces naturelles, en leur donnant le courage et la confiance dont ils ont besoin pour prendre en main leur rôle et réaliser l'inattendu.

Dale Carnegie fournit aux hommes d'affaires les outils nécessaires pour naviguer avec succès dans des environnements professionnels complexes. Ce programme fournit les compétences qui permettent aux professionnels de communiquer avec assurance et compétence à tous types de publics. Nous illustrons des méthodes et des techniques éprouvées qui permettent à vos employés de développer des présentations convaincantes et universelles, et d'obtenir des résultats positifs et constants.

La classe est petite. L'environnement est favorable. Le travail est intense. Et les résultats sont exceptionnels. Présenter avec impact est une expérience qui fera une différence marquée dans les résultats de l'entreprise. Vous constaterez des gains mesurables en termes d'amélioration de la communication et d'amélioration de l'image personnelle et de l'entreprise.

Depuis plus de 110 ans, nous aidons des entreprises de toutes tailles à générer des revenus, à accroître la productivité et à réduire les coûts en révélant leur personnel brillant et plein de ressources. Ensemble, nous mettrons votre équipe en mouvement et aiderons l'ensemble de votre organisation à atteindre de nouveaux sommets, grâce aux talents uniques de vos employés.

La ligne de fond...
Les présentations à fort impact donnent
des résultats

dalecarnegie.com

