

S'EXPRIMER AVEC ASSURANCE EN GROUPE

FORMATION COLLECTIVE		FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME	
DURÉE	2 JOURS (14 heures)	DURÉE	2 JOURS (14 heures)
TARIF*	910 €	TARIF*	1790 € soit 895 € par personne en binôme
DATE 2021	26, 27 avril II 17, 24 juin II 18, 25 nov.	DATE 2021	Dates à programmer ensemble

*non assujetti à la TVA

► Profil des participants

- Dirigeants
- Cadres
- Responsables d'équipes ou de projets et toute personne devant intervenir en public

► Prérequis

- Pas de Pré-requis

► Objectifs

- Acquérir de l'aisance face à un public et accroître son impact personnel
- S'approprier les techniques d'expression orale et de détente
- Savoir structurer et argumenter sa présentation
- Savoir gérer les interventions et les objections

► Méthode pédagogique

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Préparation par chaque participant d'une intervention professionnelle
- Mises en situation filmées et analysées
- Un support pédagogique est remis à chaque participant

► PROGRAMME

1. Savoir convaincre son auditoire

- Les deux techniques pour convaincre : l'expression orale et la rhétorique
- Lister les différentes interventions en public

2. S'approprier les techniques d'expression orale

- Les aspects verbaux et non verbaux de la communication
- Les sept points clés de l'expression orale
- Se libérer des tensions physiques : exercices de détente, de concentration
- La première impression : la présence, le regard, la gestuelle, la respiration
- L'importance de la voix : la diction, le débit et l'intonation

3. Structurer son intervention

- Le questionnement préalable: analyse du sujet, du contexte, de l'objectif, de l'auditoire
- Construire le plan de son intervention et clarifier son argumentation
- Elaborer des supports visuels adéquats

4. Présenter avec conviction une intervention

- S'entraîner à créer une prise de contact positive avec son auditoire
- Adopter un langage simple, précis, efficace adapté à son auditoire
- Savoir placer et projeter sa voix
- Présenter son intervention dans le respect du temps alloué
- Savoir improviser une réponse à une question inattendue

5. Gérer son auditoire

- Savoir solliciter l'auditoire
- Gérer les digressions, un interlocuteur bavard
- Faire face aux objections et aux critiques