

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC : ARGUMENTER, PERSUADER ET CONVAINCRE A L'ORAL

Formation éligible au CPF – RS : 3928



DUREE

CPF : 24 heures – PDC : 21 heures

OBJECTIFS

- Comprendre les ressorts de la persuasion, construire un argumentaire adapté au contexte et à son interlocuteur
- Maîtriser les techniques d'argumentation et les savoir-être
- Prendre appui sur l'objection pour mieux convaincre

POUR QUI

- Toute personne amenée à faire des présentations en public.

PEDAGOGIE

Pédagogie active, ludique et participative. Alternance d'apports théoriques et d'exercices théâtraux, jeux de rôles pédagogiques avec scénario filmés pour des mises en situations réelles et d'improvisation.

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation assurée par un formateur et acteur de théâtre, justifiant d'une expérience professionnelle significative dans son domaine d'intervention doublée d'une expérience de plus de 15 ans en face-à-face pédagogique.

LIVRABLES

Exercices pédagogiques.

DELAIS D'ACCES

Inter : selon calendrier

Intra : en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITE

Locaux accessibles aux PMR.

Autres handicaps : nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

TARIF

Nous consulter.

COMPETENCES VISEES

- Préparer une intervention convaincante pour inspirer ou obtenir des résultats professionnels
- Organiser ses idées pour mieux capter l'attention de son/ses interlocuteur(s) et mieux les convaincre
- Projeter une image de confiance, compétence et professionnalisme dans chaque situation professionnelle, pour maintenir la confiance entre les parties
- S'exprimer de façon claire et concise pour faciliter la compréhension des informations techniques ou complexes communiquées
- Renvoyer une image professionnelle
- S'adapter au contexte pour être plus impactant à l'oral et interagir efficacement avec son ou ses interlocuteurs
- Choisir un vocabulaire adapté pour créer une dynamique dans les actions, aussi bien en face à face, en entretien d'embauche, en présentation de son entreprise que lors de réunions commerciales, managériales, ou techniques
- Exploiter sa communication non verbale et para verbale pour donner du sens et rendre vivant son intervention
- Analyser et s'adapter à son/ses interlocuteur(s) pour mieux adapter ses réponses
- Convaincre en réunion, en présentation devant des jurys ou en face à face en engageant son auditoire émotionnellement, pour inspirer et obtenir des résultats dans les changements envisagés

PROGRAMME

I. MODULE 1 : CONSTRUIRE SON INTERVENTION, ARGUMENTER ET ORGANISER SES IDEES

- Savoir préparer son intervention en amont en connaissant les 7 bonnes questions pour préparer son argumentaire et les différents canaux de la communication
- Connaître les règles et les principes pour rédiger son intervention et élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs

II. MODULE 2 : DEVELOPPER SON CHARISME ET SON IMPACT DANS SA PRISE DE PAROLE

- Utiliser et travailler sa voix et délivrer son message avec plus de confiance et d'impact (communication verbale)
- Développer l'art de l'éloquence
- Mobiliser sa posture, sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage pour faciliter la réception du message (communication non verbale)
- Dépasser les difficultés personnelles (Trac, rougissement, voix inappropriée, blocage...) éprouvées dans la communication pour être plus performant
- Savoir rythmer, utiliser des silences, modulation (communication para verbale)

III. MODULE 3 : S'ADAPTER EN PERMANENCE A SON INTERLOCUTEUR

- Appliquer l'art de la conclusion
- Connaître et appliquer les bases de la rhétorique
- S'adapter au contexte et à l'interlocuteur ou public en se préparant avec des outils concrets
- Formuler une objection
- Prendre appui sur une objection pour mieux convaincre sans agressivité et créer de l'interactivité

SUITE



DUREE

CPF : 24 heures – PDC : 21 heures

OBJECTIFS

- Comprendre les ressorts de la persuasion, construire un argumentaire adapté au contexte et à son interlocuteur
- Maîtriser les techniques d'argumentation et les savoir-être
- Prendre appui sur l'objection pour mieux convaincre

POUR QUI

- Toute personne amenée à faire des présentations en public.

PEDAGOGIE

Pédagogie active, ludique et participative. Alternance d'apports théoriques et d'exercices théâtraux, jeux de rôles pédagogiques avec scénario filmés pour des mises en situations réelles et d'improvisation.

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation assurée par un formateur et acteur de théâtre, justifiant d'une expérience professionnelle significative dans son domaine d'intervention doublée d'une expérience de plus de 15 ans en face-à-face pédagogique.

LIVRABLES

Exercices pédagogiques.

DELAIS D'ACCES

Inter : selon calendrier

Intra : en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITE

Locaux accessibles aux PMR.

Autres handicaps : nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

TARIF

Nous consulter.

LES PLUS PEDAGOGIQUES

La formation propose des exercices spécifiques sur :

- Les attitudes corporelles et la gestuelle (le corps dans l'espace, le regard, le geste, les mimiques, les micromouvements...)
- La respiration et la relaxation (source d'une bonne présence et d'une bonne gestion des émotions)
- Le langage (vocabulaire adapté, organisation du discours...)

Mises en situation de prise de parole face à la caméra avec debriefs individualisés

Echanges entre les participants.

EVALUATION

Questionnaire de positionnement.

Evaluation formative.

Evaluation de la satisfaction vis-à-vis du contenu de la formation, de son déroulement, de la prestation du formateur.

VALIDATION

Certificat de compétence remis au candidat après évaluation du jury.

Attestation de fin de formation.



Certification éligible CPF – RS 3928

« Argumenter, Persuader & Convaincre à l'oral »

« Moi vers l'autre » : Des outils pour mieux convaincre à l'oral, développer sa présence & savoir rebondir.



Outremer Formation



0692 66 46 45



contact@outremerformation.com



outremerformation.com