



Programme
de formation

PRÉSENTER EFFICACEMENT 1

en salle
ou en ligne

- **OBJECTIFS** ▶ **Gagner en aisance, en image et en impact, dans vos présentations en salle et en ligne.**
- **CONVICTIONS** ▶ Les présentations - a fortiori les présentations en ligne - demandent aux intervenants des compétences spécifiques, pour être intéressantes, motivantes et convaincantes.
▶ Avec une méthode pertinente, chacun peut développer rapidement ces talents, qui donnent de la valeur à l'intervenant et favorisent l'adhésion de ses auditeurs.
▶ Présenter efficacement en réunion et en public accélère les succès - et certaines carrières. Le temps à investir pour progresser se compte en jours, les gains parfois en années.
- **CIBLES** ▶ Leaders, managers, experts, équipes, faisant des présentations en salle et/ou en ligne. Du jeune cadre à l'intervenant chevronné, tous progressent nettement dans ce training. Prérequis : avoir un minimum d'expérience en présentations, en salle ou en ligne.
- **CONTENU**
 1. Bonifier votre **image** professionnelle, aussi bien en public qu'en distanciel. Identifier les améliorations précises grâce auxquelles vous serez mieux perçu(e). Exploitez vos atouts verbaux et non verbaux, pour apparaître plus à l'aise et pour projeter une plus grande **crédibilité** personnelle.
 2. Présenter un **message** de façon convaincante : projet, activité, méthode, rapport, service. Expérimenter des progrès par rapport à votre intervention précédente dans le training. Accrocher l'attention dès les premiers mots et la maintenir jusqu'au bout. Conclure à l'aide d'une technique rhétorique et avec **impact** pour emporter l'adhésion.
 3. Utiliser une **structure** pour économiser du temps et du stress dans vos préparations. Organiser, clarifier, simplifier et illustrer vos propos, récapituler vos points-clé. Poser des questions rhétoriques, valoriser les arguments qui mènent à vos réponses. Rendre vos présentations **mémorables** et savoir vous détacher de vos supports visuels.
 4. Progresser en **assertivité** et faire preuve de résilience face aux questions et objections. Dérouler une présentation en 3 parties, intégrant les nouvelles techniques proposées. Trouver le bon **équilibre** entre solidité et diplomatie pour défendre vos idées. Garder votre maîtrise sous la pression, plutôt que d'être déstabilisé(e).
- **MÉTHODE** ▶ Vous bénéficiez d'exposés et d'exercices pour vous approprier notre boîte à outils. Vous avez des temps alloués pour préparer et réaliser plusieurs présentations au groupe.
▶ Vous gagnez du temps grâce à l'alternance entre training du groupe et débriefings privés. Vous revoyez vos vidéos avec le formateur qui vous donne un feedback détaillé. À chaque revue vidéo, vous recevez des recommandations précises du formateur, avec qui vous fixez une priorité d'amélioration que vous mettrez en œuvre dès l'exercice suivant. Vous intégrez ainsi vos nouveaux acquis d'exercice en exercice pendant la formation.
▶ Vous vous auto-évaluez et évaluez la formation : au début, à la fin, puis un mois plus tard.
- **MODALITÉS** ▶ En salle : 2 jours consécutifs avec 2 formateurs et 2 salles. Le plus : relations participants.
▶ En ligne : 4 matins + 45mn de feedback individuel par après-midi +1h le 3e jour. Vous recevez d'avance : objectifs, programme, code zoom et manuel de participant. Les plus : pratiquer pour les situations à distance ; et débriefings privés plus approfondis.
▶ En cas de handicap, veuillez prendre contact avec nous pour trouver un aménagement.
▶ Prix 1840 € HT par participant. Prix intra : nous consulter svp.