



PRÉSENTER EFFICACEMENT 2

- **OBJECTIFS** ▶ **Gagner en confiance, facilité et charisme, dans vos présentations en salle et en ligne.**
- **CONVICTIONS** ▶ Confiance, facilité et charisme sont des talents qui s'apprennent et se cultivent. Leur acquisition rend aussi les préparations plus sereines et plus productives.
▶ Un entraînement échelonné dans le temps permet aux intervenants de maintenir et d'élever leurs qualités de présentateurs et leur degré de réussite dans les soutenances.
▶ Pour les soutenances distanciées, un training en ligne permet de mieux performer et fait la différence par rapport aux concurrents qui ne seraient pas ainsi entraînés.
- **CIBLES** ▶ Leaders, managers, experts, commerciaux et équipes intervenant dans les soutenances. Du jeune cadre à l'intervenant chevronné, tous progressent nettement dans ce training. Prérequis : avoir suivi notre formation « Réussir les Soutenances 1 ».
- **CONTENU**
 1. Mettre en valeur un rapport et des résultats chez un client existant à fidéliser ou pratiquer le storytelling d'une expérience réussie chez un autre client. Valoriser les réussites, reconnaître les erreurs, expliquer les réponses apportées, insérer des valeurs qui vous sont chères en tant que prestataire.
 2. Franchir un cran supérieur en exploitant davantage vos atouts verbaux et non-verbaux, et partager votre enthousiasme, surtout quand vous passez après les concurrents, pour capter davantage l'attention, même des moins intéressés par le sujet. Pratiquer "l'elevator pitch" pour progresser en densité et en influence.
 3. Optimiser vos aides visuelles : sélectionner, élaguer, alléger les textes, illustrer et prévoir précisément votre « Valeur Ajoutée à l'Oral ». Préparer et dérouler une présentation sur un de vos sujets récurrents, avec peu de slides et beaucoup de VAO.
 4. Organiser rapidement vite une intervention sur un sujet impromptu, faire preuve d'agilité et profiter de toute occasion pour caser vos « Messages Essentiels Préparés ». Équilibrer confiance en soi et qualité de contact lors des questions des auditeurs.
- **MÉTHODE** ▶ Vous participez à de nouveaux exercices pour renforcer et perfectionner vos acquis.
▶ L'alternance entre training du groupe et débriefings individuels gagne du temps pour tous. À chaque revue vidéo, vous recevez des recommandations précises et vous fixez avec le formateur la 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 et un mois plus tard.
▶ Avec cette méthode, vous allez prendre de nouvelles habitudes, efficaces et durables.
- **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. Le 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.