

ARGUMENTER & CONVAINCRE A L'ORAL EN SITUATION PROFESSIONNELLE

DUREE DE LA FORMATION

2 jours de 7h présentiel + 7 heures distance

PUBLIC CONCERNE

Toute personne amenée à prendre la parole & souhaitant convaincre

PREREQUIS

Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Documentation et support de cours numérisés
- Assistance technique et pédagogique par le formateur tout au long du parcours de formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique
- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Exercices de théâtre adaptés par des non-acteurs
- Autodiagnostic
- Mises en situation

PARTICIPANTS

Session collective de 1 à 10 personnes

HORAIRES

Une convocation avec le lieu et les horaires est envoyée 15 jours avant la formation

INTERVENANT

De l'équipe Boite en Scène

EVALUATION ET FIN DE FORMATION

- L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un cas pratique à la fin de chaque module et de multiples exercices à réaliser.
- A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation à chaud puis à froid
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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.

S'exprimer de façon claire et concise, pour faciliter la compréhension des informations techniques ou complexes communiquées.

S'adapter au contexte pour être plus impactant à l'oral et interagir efficacement avec son ou ses interlocuteurs.

JOUR 1 - 7 Heures présentiel + 3 Heures de modules à distance

MATIN

1/ Construire et structurer pour développer son assurance

- Réaliser son autodiagnostic
- Construire et structurer son intervention et exprimer un message
- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Développer son charisme et son impact dans sa prise de parole

2/ Ecoute active et type de formulation des questions

- Connaître et utiliser l'écoute active – Connaître les types de questions pour S'adapter et obtenir les réponses

Exercices : Echanges, Mises en situation

APRES-MIDI

3/ Définir les besoins de son ou ses interlocuteurs ou public

- Utiliser le pitch et le storytelling pour mieux convaincre
- Marquer les esprits et susciter l'intérêt

Exercices : Echanges, Mises en situation

JOUR 2 - 7 Heures présentiel + 4 Heures de modules à distance

MATIN

4/ Accrocher son auditoire

- Accrocher son auditoire et capter l'attention de son interlocuteur
- Mobiliser sa posture, sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage pour faciliter la réception du message (communication non verbale)
- Rythmer ses phrases et utiliser des silences, modulation (communication para verbale)
- S'adapter en permanence à son interlocuteur

- Exercices : Echanges, Mises en situation

A.M

5/ S'inspirer des grands orateurs

Connaitre les outils des grands orateurs pour mieux convaincre, s'en inspirer et les mettre en pratique

6/ L'art de l'introduction et de la conclusion

- Appliquer l'art de l'introduction et de la conclusion
- 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

Exercices : Echanges, Mises en situation

Nous contacter

Boite en Scène - Organisme de formation certifié Qualiopi – 5 rue du manoir de servigné 35000 RENNES
06.18.55.56.52 marieresteux@boite-en-scene.fr Site internet www.boite-en-scene.fr

Siret 90127975200017 - TVA non applicable art-293B du CGI -Code APE 8852 ZA

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 35 09437 35 auprès du préfet de région de Bretagne.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

Boite en Scène
www.boite-en-scene.fr
06.18.55.56.52

