

« Argumenter, persuader & convaincre à l'oral »

DUREE DE LA FORMATION

12 h de visio + 2 h de modules, soit 14 heures

PUBLIC CONCERNES

Toute personne amenée à prendre la parole et souhaitant convaincre.

PREREQUIS : Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Documentation et support de cours numérisés
- Classe virtuelle, Ordinateur/PC, connexion internet
- Assistance technique et pédagogique par la formatrice tout au long du parcours de formation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique à distance
- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Exercices de théâtre adaptés pour des non-acteurs
- Autodiagnostic
- Travail individuel à partir des situations professionnelles des participants

PARTICIPANTS

Parcours personnalisé et individualisé

LIEU DE LA FORMATION

A distance

INTERVENANTE

Equipe Boite en Scène – 06 18 55 56 52
Experte de la prise de parole en public

EVALUATION & 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'émergence par présence pour le présentiel distanciel et relevé d'émergence de réception de modules pour les modules à distance
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.
- Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation

ACCESSIBILITÉ :

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques pour suivre le parcours, merci de prendre contact avec l'organisme

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES



• 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.

Exploiter sa communication non verbale et para verbale pour donner du sens et rendre vivant son intervention.

PROGRAMME

MODULE 1 - 3 heures en classe virtuelle - La communication, les besoins de l'interlocuteur et l'argumentation

Comprendre les principes de la communication - 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) – Comprendre qui on est en tant qu'orateur et développer ses atouts - Développer son charisme et son impact dans sa prise de parole - Identifier les besoins de son interlocuteur en s'entraînant avec des outils concrets – Travailler l'argumentation en fonction des besoins de son/ses interlocuteurs

Exercices pratiques, Auto-diagnostic, classe inversée (lecture d'approfondissement, vidéo...)

MODULE 2 - 3 heures en classe virtuelle - Organiser son intervention, convaincre et marquer les esprits

Construire et structurer son intervention et exprimer un message de la bonne manière - S'adapter au contexte et à l'interlocuteur ou public (intégrer les outils travaillés sur le bloc 1) - Formuler une objection / Prendre appui sur une objection pour mieux convaincre - Utiliser le pitch et le storytelling pour mieux convaincre - Marquer les esprits et susciter l'intérêt – Délivrer son message avec plus de confiance et d'impact (communication verbale) - Accrocher son auditoire et capter l'attention de son interlocuteur

Exercices pratiques, Auto-diagnostic, classe inversée (lecture d'approfondissement, vidéo...)

MODULE 3 - 3 heures en classe virtuelle + 2 Heures de modules à distance Développer son charisme et son impact dans sa prise de parole

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)

Exercices pratiques, Auto-diagnostic, classe inversée (lecture d'approfondissement, vidéo...)

MODULE 4 – 3 heures en classe virtuelle

S'adapter en permanence à son interlocuteur

Maîtriser son trac pour être plus performant et donner une image professionnelle et positive

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 créer l'interactivité

Exercices pratiques, Auto-diagnostic, classe inversée (lecture d'approfondissement, vidéo...)



MARIE LERESTEUX – BOITE EN SCENE

Modulobox - 5 rue du Manoir de Sévigné
35 000 RENNES 06.18.55.56.52 –
marieleresteux@boite-en-scene.fr –
www.boite-en-scene.fr

ORGANISME DE FORMATION CERTIFIE QUALIOP1

Siret 90127975200017

TVA non applicable art-293B du CGI –
Code APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351107535 auprès du préfet de la région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état