

# EXPOSER, ARGUMENTER, CONVAINCRE

## PARTICIPANTS

Managers, cadres, chefs de projets, professions libérales, hauts fonctionnaires

## OBJECTIFS

Rendre vos prises de parole en public plus efficaces, plus percutantes, plus convaincantes !

- Mieux se connaître et trouver son style de communicant
- Gagner en aisance, maîtriser son stress, placer sa voix
- Capter et retenir l'attention de son auditoire
- Bâtir une argumentation structurée et adaptée au temps imparti, au contexte et à la cible
- Délivrer un message clair, concis et ciblé
- Interagir avec l'auditoire et créer un climat de confiance
- Développer son pouvoir de conviction.

## PROGRAMME (2 jours)

### JOUR 1

#### EXPOSER, C'EST S'EXPOSER

- **La connaissance de soi, pour une première prise de conscience**
  - Quel communicant suis-je ?
  - Parler « devant » les autres ou parler « aux » autres
  - Les 3 piliers de la prise de parole
- **Utiliser le langage non verbal, gestuelle et comportement**
  - Minimiser les risques de distorsion du message
  - Zones d'interaction pour solidifier le « pont de communication »
  - Gestes et postures
  - Regard et sourire
- **Donner du relief à son propos**
  - Ponctuer
  - Répéter pour favoriser l'écoute et la mémorisation
  - Scander pour valoriser
  - Faire du silence un atout

*Exercices pratiques sous l'œil de la caméra. Relecture, décryptage et conseils du formateur.*

## **JOUR 2**

### **ARGUMENTER POUR FAIRE PASSER SON MESSAGE – CONVAINCRE POUR FAIRE ADHÉRER**

- **Préparer sa présentation**
  - Hiérarchiser et construire son argumentation
  - Ouvrir et conclure : « accrocher l'auditoire dans les toutes premières minutes et relancer pour mieux conclure »
- **Optimiser son support visuel de présentation**
  - Mettre la forme au service du fond
- **Réaliser une présentation percutante**
  - Cinq minutes pour convaincre : straight to the point !
  - Rompre la monotonie, rythmer et dynamiser ses propos
- **Ouvrir le débat et interagir avec l'auditoire**
  - Ouvrir un débat et obtenir des questions
  - Les règles d'un débat constructif
  - Comportements et attitudes à maîtriser

## **ORGANISATION & TARIF**

En inter - entreprises : 2 000 € HT \* par participant

8 participants maximum

*\*Frais de déjeuner en sus : 25€HT/participant/jour*

En intra – entreprise, groupe ou individuel: nous consulter pour un montage sur-mesure

## **DATES DE NOS PROCHAINES SESSIONS 2015/2016**

Jeudi 11 et vendredi 12 février **2016** (9H-18H)

Jeudi 7 et vendredi 8 avril **2016** (9H-18H)

Lundi 27 et mardi 28 juin **2016** (9H-18H)

Jeudi 6 et vendredi 7 octobre **2016** (9H-18H)

Lundi 5 et mardi 6 décembre **2016** (9H-18H)