



**EQUITY STORY**  
**Boostez vos présentations financières**

PROGRAMME DE FORMATION



# EQUITY STORY

## Boostez vos présentations financières



Une formation professionnelle dédiée aux présentations financières ou présentations chiffrées.

Pour communiquer de manière impactante et captivante à partir de données exclusivement quantitatives et/ou financières, elle vous fournira les outils pour passer des chiffres descriptifs aux chiffres narratifs !

### ◎ PARTICIPANTS (8 maximum)

- Toutes personnes amenées à réaliser des présentations presque exclusivement sur la base de chiffres et/ou de données financières.

### ◎ COMPETENCES TRAVAILLEES avec la méthode du media acting®

- Conviction et impact
- Capacité à influencer

### ◎ OBJECTIFS

Communiquer de manière impactante et captivante à partir de données exclusivement quantitatives et financières :

- Aller de chiffres descriptifs vers des chiffres narratifs
- Capturer l'attention et établir immédiatement une connexion infaillible avec son auditoire
- Satisfaire aux attentes de publics exigeants et aussi potentiellement méfiants quant aux communications financières

### ◎ INTERVENANTS

Spécialistes des communications à base de données chiffrées et notamment financières (capital-investisseur, directrice de la communication financière...)

### ◎ DUREE

- 1 jour

### ◎ PREREQUIS

- aucun

## PROGRAMME

### JOUR 1

- Diagnostic et mise en perspective : Savez-vous présenter des données chiffrées ?
  - ⇒ Diagnostic verbal
  - ⇒ Diagnostic comportemental

#### Décryptage du formateur sous le prisme CVM

- Connexion
  - Capacité à bâtir un pont de communication
- Valeur
  - Fiabilité
  - Maîtrise
  - Transparence
- Narration du Message
  - Exigences du story telling

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



# EQUITY STORY

## Boostez vos présentations financières

- Identification des axes d'amélioration, apports pédagogiques et outils pratiques pour y remédier :
  - Accumuler un capital sympathie : règle de Mehrabian
    - o Le sens du mot → Le champ lexical
    - o L'expression kinésique → L'image visuelle
    - o La variation prosodique → L'image sonore
  - OARIS: établir un pont de communication solide et convivial avec son interlocuteur/son auditoire
  - Valeurs de la confiance :
    - o fiabilité (passé ; présent ; futur)
    - o maîtrise (Macro ; micro)
    - o transparence (échec ; succès)
  - Structure du message :
    - o anglé vs thématique

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



Les exercices simulent des présentations financières en situation délicate (présentation à un Codir d'une situation financière dégradée due à des charges exceptionnelles...)

Le formateur décrypte les exercices réalisés par le participant sous les angles suivants :

- ✓ Assertivité comportementale
- ✓ Fiabilité : être capable d'inscrire sa communication dans le temps
- ✓ Maîtrise : être capable de passer du micro au macro
- ✓ Transparence : être capable d'évoquer avec un langage direct le négatif, les problèmes, les échecs comme les succès.

### Training - MA présentation financière

A partir de leur propre matière professionnelle, les participants travaillent à une présentation en mettant en application les apports et outils proposés tout au long de la journée.

## ORGANISATION ET TARIF

### Tarif

#### En intra – entreprise, groupe ou individuel :

nous consulter pour un montage sur-mesure sur

@ [info@personnalite.fr](mailto:info@personnalite.fr)

📞 33 (0)1 46 05 44 66

#### Formats possibles

- Français  Anglais
- Présentiel  Distanciel
- Intra-entreprise  sur-mesure
- Groupe  Individuel

### Livrables

- Séquences individuelles filmées
- Mémos pédagogiques

# Le media acting<sup>®</sup>

## Une méthodologie pédagogique déposée

Le **media acting<sup>®</sup>** est une méthode spécifique et exclusive de **Personnalité**, qui structure l'animation de toutes nos formations.

Elle place le **participant** et ses objectifs au cœur du processus.

Il devient acteur de sa progression par les multiples mises en situation qu'il réalisera sous l'œil de la caméra.



L'action ainsi enregistrée est systématiquement débriefée par le regard précis et opérationnel de nos experts provenant

- ✓ des **métiers de la scène** pour le comportement
- ✓ des **médias** pour l'impact du message
- ✓ ou encore, par exemple, de **corps d'élite de négociation** pour la qualité des ponts de communication.

C'est grâce à l'engagement de l'apprenant, **au miroir de la caméra**, à l'excellence de nos experts et à la recherche universitaire qui irrigue et structure nos formations, que l'expérience pédagogique **Personnalité** est le chemin le plus court et le plus ludique pour acquérir les compétences relationnelles.

Nos 45 formateurs, sont des **personnalités** expertes dans des domaines d'activité aussi pointus que variés, des univers aux antipodes de ceux que nous formons.

Ils sont **journalistes, comédiens, coachs vocaux, négociateurs du GIGN, boxeurs, pilotes de ligne ou encore préparateurs de sportifs de haut niveau...**

**Leur mission ?** Élargir un territoire, bousculer des habitudes, apprendre d'une expérience professionnelle différente : la leur.

De leur univers professionnel, ils vont **extraire les meilleurs outils, pour les transférer aux participants, afin qu'ils en retirent le meilleur au profit de leurs prises de parole stratégiques, négociations à fort enjeu, affirmation du leadership, management de la performance collective...**

L'équipe pédagogique de Personnalité, sous la direction de Laurent Philibert (directeur de la pédagogie et de l'innovation), est formée à la méthode du Media Acting.

Cette méthode exclusive du « **learning by doing** » (80% de pratique et 20% de théorie) peut être déclinée en français, anglais, allemand, italien, espagnol et russe.

PERSONNALITÉ

