PERSONNALITÉ

PROGRAMMES de FORMATION 2023

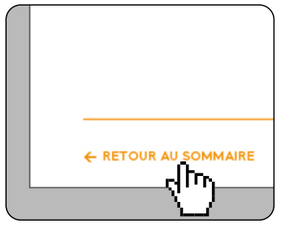
NAVIGUEZ DANS NOS PROGRAMMES

Ces programmes sont interactifs.

> À partir du SOMMAIRE,
rendez-vous sur la formation que vous souhaitez



> Retournez au sommaire à partir de chacune des pages
en cliquant en bas à gauche



< RETOUR AU SOMMAIRE

SOMMAIRE

ÉDITO
par Vincent Soulier, Directeur-Associé-CEO

LE MEDIA ACTING®

NOS EXPERTS MULTICULTURELS



AFFIRMATION DU **LEADERSHIP**

- **Perfectionnement des cadres dirigeants** aux techniques de communication
- **Leadership au féminin** Women acting
- **Maître du ring**
- **Marketing de soi** Personal Branding
- **Coaching** individuel
  Accompagnement individuel

PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

- **Exposer, argumenter, convaincre**
- **Prises de parole en anglais**
  Executive communication skills
- **L'art du pitch**
- **Story telling**
  Construire et soutenir autrement vos présentations
- **Boostez**
  vos présentations chiffrées
- **Présentations impactantes :**
  conception et mise en scène
- **Bien communiquer à distance**
  Parcours 100% en distanciel
- **Communication écrite impactante**
- Faire baisser la pression...
  Pour gagner en performance

FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES

COMMUNICATION **MANAGÉRIALE**

- **Dans la peau d'un coach sportif**
- **Management en contexte déstabilisant**
- **Manager de terrain**
  Communication assertive
- **Captain speaking**
  Management de la performance collective, projets transverses

& COMMERCIALE

- **Négociation commerciale d'élite**
- **Relation client**
  Établir et entretenir une relation client de qualité

MEDIA TRAINING, GESTION DU DÉBAT ET **COMMUNICATION DE CRISE**

- **Communication de crise, communication sensible et crash test de crise**
- **Training débat contradictoire**
- **Préparation de l'interview**



CONFÉRENCES, WORKSHOPS

PRODUCTIONS ET ÉVENÈMENTS

ILS NOUS FONT **CONFIANCE**



ÉDITO

Vincent SOULIER
PDT-CEO

En 2023, il s'agit de refaire équipe, de retrouver les raisons de travailler ensemble, avec des valeurs et des objectifs partagés. Dirigeants, Cadres dirigeants et Managers se doivent d'insuffler une dynamique nouvelle afin de remobiliser et conforter des collaborateurs bousculés par une succession inédite de chocs externes de haute intensité depuis 2020.

Une **communication interpersonnelle ciblée, maîtrisée et inspirante** est plus que jamais le levier décisif pour transmettre une vision d'avenir à des équipes parfois atomisées, ayant moins d'occasions qu'auparavant de se retrouver réunies sur le même lieu et au même moment.

Il s'agit aussi, dans un environnement économique et financier sous pression, d'**élargir et fidéliser son portefeuille client** et de **communiquer avec conviction et assertivité** auprès de tous ses partenaires : actionnaires, financiers, prestataires, pouvoirs publics...

Révéler les talents de communicant et valoriser, dans le respect de sa personnalité, les communications de chacun, sont les raisons d'être de Personnalité. Nous accomplissons cette mission, au service du savoir-être et du savoir-faire communicationnel de vos **leaders et hauts potentiels** depuis 30 ans et sommes fiers de votre fidélité et des distinctions qui nous ont été décernées par différents organismes indépendants :

- Pour la 7ème année consécutive, Personnalité confirme sa position de **Leader français de l'excellence relationnelle** (Palmarès ***Décideurs magazine 2022***).
- Après avoir obtenu la médaille de Bronze en 2018, la médaille d'Argent en 2019 et la médaille d'Or en 2021, Personnalité a reçu la **médaille Platinium *EcoVadis* en 2022** afin de saluer son entrée dans le Top 1% des entreprises, de taille comparable, les plus vertueuses, dans le champ de la **performance environnementale et de la responsabilité sociétale.**

Pour bien communiquer, exprimez votre personnalité !

LE MEDIA ACTING®

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DÉPOSÉE



Le Media-acting® est la méthode exclusive de Personnalité, qui structure l'animation de toutes nos formations.

Fruit de la recherche universitaire, **elle place le participant au cœur du processus pédagogique**, le conduisant sur le chemin de **l'excellence relationnelle.**

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

L'action enregistrée est systématiquement débriefée par nos formateurs-experts, issus d'univers professionnels décalés.

Cette méthode du **« learning by doing »** (80% de pratique pour 20% de théorie) peut être déclinée en 7 langues différentes : français, anglais, allemand, italien, espagnol, russe ou arabe.

NOS EXPERTS
MULTICULTURELS

déploiement de nos formations en 7 langues différentes

ILS SONT AUJOURD'HUI AU NOMBRE DE 45.

45 personnalités expertes dans des domaines d'activité aussi pointus que variés, des univers aux antipodes du quotidien de nos participants.
Ils sont journalistes, comédiens, coachs vocaux, anciens négociateurs du GIGN, boxeurs, pilotes de ligne ou encore préparateurs de sportifs de haut niveau...



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

Les meilleurs outils issus de leur univers professionnel seront mis à la disposition des participants, qui les utiliseront lors de prises de parole stratégiques, de négociations à fort enjeu, d'affirmation de leur leadership, de management de la performance collective...

Et parce que la crédibilité de nos formateurs repose sur leur expertise unique, tous poursuivent en parallèle leur activité professionnelle.

Une expérience sur-mesure, sur le ring, sur la scène ou en studio TV, sous l'œil de la caméra, qui permet à chacun d'exprimer sa vraie personnalité : la seule clé pour bien communiquer.

AFFIRMATION DU **LEADERSHIP**

* PERFECTIONNEMENT DES CADRES DIRIGEANTS
  AUX TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- LEADERSHIP AU FÉMININ
  WOMEN ACTING
- MAÎTRE DU RING
- MARKETING DE SOI
  PERSONAL BRANDING
- COACHING INDIVIDUEL
  ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

* Formation Inter-Entreprise



PERFECTIONNEMENT DES CADRES DIRIGEANTS AUX TECHNIQUES DE COMMUNICATION

AMBASSADEUR DE L'ENTREPRISE, LE DIRIGEANT EST EN CONSTANTE SITUATION DE COMMUNICATION.

Il doit accorder le plus grand soin à travailler la parfaite consonance entre son image projetée et son image perçue, la cohérence de son personal branding !

Porteur de l'identité de l'entreprise, il doit incarner publiquement ses valeurs et sa stratégie ; il est amené à communiquer dans des contextes et face à des publics multiples : actionnaires, clients, salariés, syndicats, medias...

Cette formation d'excellence va lui permettre d'affirmer son leadership et de faire rayonner son charisme, en lui transférant les meilleurs outils et techniques pour faire de lui un vrai communicant.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> **Prendre conscience de sa personnalité et trouver son style de communicant.**

> **Affirmer son leadership avec assertivité.**

> **Être à l'aise dans toutes situations de communication, en maîtrisant outils et techniques.**

> **Mobiliser et entraîner ses équipes.**

PARTICIPANTS (6 maximum)

> Chefs d'entreprise
> Dirigeants
> Cadres dirigeants

INTERVENANTS

> Comédien,
> Journaliste,
> Metteur en scène,
> Spécialiste de la voix et de la gestion des émotions

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Capacité à influencer
> Conviction et impact
> Leadership, confiance en soi

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 5 x ½ journée
> 5 modules
> 20 h

PROGRAMME



MODULE 1 PRENDRE CONSCIENCE POUR AVOIR CONFIANCE :

Se connaître pour mieux interagir avec son auditoire.

Ouverture à partir d'un contexte réel de prise de parole sous l'œil de la caméra : relecture individuelle et décryptage

- Diagnostic individuel
- L'écueil des 2 premières minutes de la prise de parole : Ice breaking & Hook
- Mise en perspective : dimensions verbale et non-verbale de la communication.
- Prendre conscience de son image projetée et perçue pour prendre confiance en soi
- O.A.R.I.S : un outil pour communiquer avec l'auditoire et non pas face à l'auditoire

COMPÉTENCES ACQUISES AU TRAVERS D'EXERCICES FACE CAMÉRA

- *Adapter sa posture, sa voix et sa gestuelle à l'enjeu et à l'auditoire*
- *Construire un capital sympathie*

MODULE 2 MAÎTRISER SON IMAGE VISUELLE : OSER AFFIRMER L'IMAGE DE SA PERSONNALITÉ

COMPÉTENCES ACQUISES AU TRAVERS D'EXERCICES FACE CAMÉRA

Maîtriser le langage du corps, langage du visage et langage des gestes (gestes illustrateurs vs gestes traîtres)

- *Occuper l'espace : s'imposer positivement*
- *Les 3 C*
- *Règles de la co-animation : animateur + support*

MODULE 3 MAÎTRISER SON IMAGE SONORE : POUR UNE PRISE DE PAROLE MOBILISATRICE

COMPÉTENCES ACQUISES AU TRAVERS D'EXERCICES FACE CAMÉRA

- *Être en tendu pour être écouté... et compris : gymnastique vocale, relief et scansion*
- *Améliorer son élocution, son rythme et son débit : la variation prosodique*
- *Donner force et relief à son discours*
- *Gérer les silences : une arme de conviction active*

ATELIER Media Training n°1 (par ½ groupe)

- **Comprendre les medias et les journalistes : TV, radio, écrit, numérique.**
- **Préparer une interview**
- **Déjouer les pièges de l'interview**

MODULE 4 TRAITER L'INFORMATION EN AMONT POUR PERCUTER EN PRÉSENTATION : UNE MÉTHODE CHOC

Cibler son message

- Hiérarchiser les informations
- Organiser son message
- Construire son message et sa présentation

ATELIER Media Training n°2 (par ½ groupe)

- **Straight to the point**
- **Pitch burger**
- **Argumentation tripode**
- **Accrocher pour introduire et conclure pour ouvrir**
- **Faire face aux questions déstabilisantes**

MODULE 5 PRÉSENTATION DEVANT UN AUDITOIRE ET JEU DES QUESTIONS/RÉPONSES

- Préparer un message SICAV
- Slide show : Lois de MILLER / checklist visuelle
- Règles du débat contradictoire
- Typologie du public : les 7 nains dans l'auditoire
- Rester maître du jeu face aux objections voire aux tentatives de déstabilisation
- L'art de l'improvisation

Cet exercice final, à partir de vos propres slides, vous permettra de mettre en pratique tous les acquis de votre formation. C'est aussi l'occasion de « répéter » votre prochaine prise de parole et de bénéficier de conseils personnalisés.

SESSIONS INTER-ENTREPRISES 2023

(Boulogne Billancourt - 92100)

PROMOTION **MARCEAU**

- Mercredi 22 mars *(9h-18h30)*
- Jeudi 23 mars *(9h-18h30)*
- Vendredi 24 mars *(9h-13h)*

PROMOTION **MERYL STREEP**

- Mercredi 23 août *(9h-18h30)*
- Jeudi 24 août *(9h-18h30)*
- Vendredi 25 août *(9h-13h)*

PROMOTION **AUDIARD**

- Mercredi 4 octobre *(9h-18h30)*
- Jeudi 5 octobre *(9h-18h30)*
- Vendredi 6 octobre *(9h-13h)*

PROMOTION **SCORCESE**

- Mercredi 29 novembre *(9h-18h30)*
- Jeudi 30 novembre *(9h-18h30)*
- Vendredi 1er décembre *(9h-13h)*

TARIF et ORGANISATION

EN INTER - ENTREPRISES :

6 participants maximum

5 modules

7 000 € HT par participant
(frais de déjeuner inclus)

EN INTRA – ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



OBJECTIFS

> **Faire de sa différence un atout au service de ses convictions et des objectifs de l'entreprise.**

> **Affirmer sa communication interpersonnelle et son leadership en jouant la carte du Soft Power.**

> **Identifier ses points de force et les axes de progrès de sa communication verbale et non verbale.**

LEADERSHIP AU FÉMININ
WOMEN ACTING

Une formation professionnelle déployée par des femmes expertes pour des femmes-leaders.

Un programme destiné à équiper les participantes amenées à **manager au plus haut niveau** de responsabilité au sein de l'entreprise.

PARTICIPANTS
> Dirigeantes, cadres dirigeantes, hauts potentiels

INTERVENANTS
> Comédienne
> Coach vocale
> Coach en image
> Journaliste

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Leadership
> Capacité à influencer
> Confiance en soi
> Gestion du stress et des émotions

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 4 modules de 3h

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

MODULE 1 LEADERSHIP AU FÉMININ

Le « Women Acting » au service du Leadership : Maitriser sa posture pour impacter en présentation

> DU FREIN À L'ACCÉLÉRATEUR
- Prendre conscience de la force des freins au leadership féminin ... pour mieux les dépasser.
- S'approprier les outils de l'affirmation de soi pour conforter son leadership, même en situation déstabilisante.
- Savoir dire non à un N+1 ou à un collaborateur en préservant la qualité de la relation : la force de l'assertivité.

> LA PUISSANCE DU FÉMININ
- Cultiver l'assertivité pour diriger : le pouvoir « pour » versus le pouvoir « contre ».
- Asseoir son autorité en situation minoritaire - concept du Tokenisme - symptômes et remèdes.
- Reconnaître et utiliser ses émotions, gestion du stress
- Développer le marketing de soi et le networking
- Quand la cooptation prévaut dans les critères de promotion

3 H

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

MODULE 2 COACHING VOCAL

Le « Women Acting » par la voix : maitriser son image sonore pour une prise de parole mobilisatrice

- **QUELLE COMMUNICANTE SUIS-JE ?**
  > Communication verbale : Être entendue pour être écoutée... et comprise
  > La variation prosodique : améliorer son élocution, son rythme et son débit.
  > Communication non verbale - body language

- **L'AUTHENTICITÉ : UN ATOUT MAJEUR**
  > Etablir un pont de communication avec ses interlocuteurs
  > Développer son charisme
  > Renforcer son impact vocal
  > Gérer les silences : une arme de conviction active.

3 H

MODULE 3 COACHING EN IMAGE

Le « Women Acting » par le conseil en image : respecter les codes de sa fonction tout en gardant sa personnalité

> Votre image personnelle: quel impact pour votre communication ?
> Le « Power dressing »
> La palette de couleurs qui vous sublime
> Astuces pour un visage lumineux
> Valorisez votre silhouette et trouvez votre style

3 H

Atelier intensif en studio multimédia sous forme de débat contradictoire

MODULE 4 MEDIA TRAINING

Le « Women Acting » en Media Training : mettre en pratique les outils de communication & leadership

> Diagnostic individuel
> Gérer les objections et les questions déstabilisantes
> L'art du "straight to the point"
> Remplacer les réflexes de fuite, d'agressivité et de manipulation par l'expression factuelle et dépassionnée des arguments objectifs.
> Mot confort, phrase charnière, technique du "block & bridge".

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



MAITRE DU RING
GARDEZ LE LEAD EN TOUTES SITUATIONS

Parce que la communication peut-être un duel dans lequel on s'attend à prendre des coups, nous avons combiné notre savoir-faire en matière de communication assertive et d'agilité rhétorique à la rigueur de la préparation d'un véritable combat de boxe.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

- **Se préparer physiquement et mentalement à une communication stressante**
- **Maîtriser l'agressivité de l'autre pour la contourner efficacement**
- **Rester lucide et percutant malgré la pression**
- **Riposter au bon moment en jouant des coups de son adversaire pour réussir à s'imposer**

PARTICIPANTS
> Chefs d'entreprise, dirigeants et cadres dirigeants, élus, porte-paroles d'entreprises ou d'associations amenés à prendre la parole ou à négocier dans des contextes fortement déstabilisants.

INTERVENANTS
> Coach-boxeur
> Journaliste

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Affirmation du leadership
> Confiance en soi
> Gestion du stress et des émotions
> Maîtrise de soi
> Capacité d'écoute
> Intelligence relationnelle

PRÉREQUIS
> Signer une décharge de responsabilité pour la pratique de la boxe anglaise.

DURÉE
> 2 jours

Exercices pratiques sur le ring sous la bienveillance du coach boxeur

JOUR 1 AVEC LE COACH BOXEUR

« Tout refus de communiquer est une tentative de communication ; tout geste d'indifférence ou d'hostilité est un appel déguisé. » Albert Camus

UNE DEMI-JOURNÉE « TOUS SUR LE RING ! »

- **1ER ROUND : LES FONDAMENTAUX**

Se préparer physiquement et mentalement, enforcer sa posture et son regard, anticiper pour mieux contourner

- **2ÈME ROUND : DE L'IMPORTANCE DE L'IMPACT**

Mettre ses coups avec conviction, toucher avec précision, savoir contre attaquer

- **3ÈME ROUND : GÉRER L'AGRESSIVITÉ**

Appréhender et évaluer chaque situation, combattre avec intelligence et décontraction

UNE DEMI-JOURNÉE COMMUNICATION DÉSTABILISANTE

> Origines de la déstabilisation (interlocuteur, enjeu, sujet...)
> Manifestations physiques et mentales

- **RHÉTORIQUE DE COMBAT**

> Les grands principes (dissocier force et violence, objectiver, identifier, dénoncer, contre attaquer...)
> Les outils

JOUR 2 AVEC LE JOURNALISTE, SPÉCIALISTE DE LA RHÉTORIQUE DE COMBAT

Et le ring devient :

> Tête à tête musclé
> Réunion agitée
> Jeu de questions réponses effréné
> Débat

Tout au long de la journée, les mises en situations s'enchaînent : sur une thématique décalée puis sur des jeux de rôles inspirés de situations métier.

Il sera possible au commanditaire de la formation de :
> laisser les participants nourrir eux-mêmes en exemples vécus ces mises en situation.
> préparer en amont, en lien avec les services concernés, des fiches de rôles les plus représentatifs de la réalité terrain. (Rdv commercial, réunion, débat ...)

Débrief individualisé et « take-aways » personnalisés

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



MARKETING DE SOI
PERSONAL BRANDING

Boostez votre image on et off line !

Marketez votre vitrine professionnelle et développez votre audience pour gagner en visibilité et en crédibilité

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> **Maîtriser toutes les techniques d'une communication en ligne impactante au niveau individuel et au niveau de la marque**

> **Développer, animer et engager sa communauté en ligne (followers, clients, partenaires)**

> **Maîtriser les différents réseaux sociaux (LinkedIn, twitter, facebook, Youtube, etc.) pour booster son image, sa crédibilité et sa notoriété**

> **Maîtriser les techniques de networking et netlinking**

PARTICIPANTS
> Toute personne utilisant les réseaux sociaux à but professionnel.
> Fondateurs, Dirigeants, Porte-paroles, Associés, Responsables marketing / communication, Responsables RH, Responsables RSE, Responsable commercial, etc.

INTERVENANTS
> Expert en communication

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Maitrise de son image, de l'image de marque
> Stratégie de communication digitale et éditoriale

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> Modules de 3h à la carte

PROGRAMME

3 H

MODULE 1 BOOSTER SON IMAGE EN LIGNE

Votre image en ligne ne s'improvise pas. Une fois maîtrisée, elle vous permet de développer votre notoriété, de démontrer votre expertise, de toucher un plus grand nombre de personnes et de fidéliser vos partenaires et clients.

&

MODULE 2 BOOSTER L'IMAGE DE SON ENTREPRISE EN LIGNE

3 H

L'image de marque en ligne est cruciale. Elle influe directement sur la perception de l'entreprise, ses ventes et ses performances. De nombreuses astuces permettent de booster cette image.

> A propos des réseaux sociaux
> Pourquoi communiquer sur les réseaux sociaux ?
> Vos objectifs en ligne
> Pour qui communiquer ?
> Les bonnes pratiques
> Améliorer sa page individuelle : diagnostic et recommandations
> Mesurer ses actions en ligne
> Derniers conseils

Recommandations spécifiques individualisées et des exercices pratiques pour améliorer sa page, ses posts et ses interactions en ligne.

(DURÉE SUR MESURE)

MODULE 3 WHO'S WHO : L'ART DE SE PRÉSENTER AVEC IMPACT ET EN VIDÉO !

Accompagnement sous forme de coaching individuel pour réaliser son propre story telling.

Entrainements décryptés par le formateur devant la caméra, direction artistique, réalisation et montage vidéo.

FOURNITURE D'UNE VIDÉO RÉALISÉE AVEC LA MÉTHODE DE L'ELEVATOR PITCH

MODULE 4 DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE DE NETWORKING

3 H

Comprendre les enjeux et bénéfices d'un bon réseau professionnel.

Organiser de façon pro-active une stratégie de networking.



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



COACHING
INDIVIDUEL
ACCOMPAGNEMENT

Pour tous les acteurs de l'entreprise, nos coachs sont à votre disposition pour intervenir sur des thématiques comme le positionnement individuel, le relationnel, la prise de fonction, l'adaptation au changement, la gestion du stress...

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> À définir en fonction du besoin

PARTICIPANTS
> Dirigeants, Managers

INTERVENANTS
> Selon les besoins

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Leadership
> Intelligence relationnelle
> Capacité de conviction, impact

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> Sur mesure

PROGRAMME



PROGRAMME
SUR MESURE

Personnalité met à la disposition de ses clients différents profils d'intervenants dans le cadre d'un parcours adapté au besoin.

> Comédiens experts de la gestuelle, du body language, du non verbal.

> Journalistes, experts du message pour la structure du message et pour gérer les questions-réponses, les medias.

> Coachs vocaux, pour améliorer son image sonore,

> Des coachs certifiés, expert en management, prise de fonction, transition professionnelle, souffrance professionnelle, affirmation du leadership, de l'assertivité, conduite du changement

TARIF et ORGANISATION

EN INDIVIDUEL

Nous consulter pour
un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

PRISES DE PAROLE
EN PUBLIC

* EXPOSER, ARGUMENTER, CONVAINCRE

* PRISES DE PAROLE EN ANGLAIS
EXECUTIVE COMMUNICATION SKILLS

- L'ART DU PITCH

- STORY TELLING
CONSTRUIRE ET SOUTENIR AUTREMENT VOS PRÉSENTATIONS

- BOOSTEZ
VOS PRÉSENTATIONS CHIFFRÉES

- PRÉSENTATIONS IMPACTANTES :
CONCEPTION ET MISE EN SCÈNE

- BIEN COMMUNIQUER À DISTANCE
PARCOURS 100% EN DISTANCIEL

- COMMUNICATION ÉCRITE IMPACTANTE

- FAIRE BAISSER LA PRESSION...
POUR GAGNER EN PERFORMANCE

*Formation Inter-Entreprise

‹ RETOUR AU SOMMAIRE



EXPOSER, ARGUMENTER, CONVAINCRE

Parce que votre audience exige que vous soyez facile d'accès et percutant en prise de parole en public, cette formation professionnelle saura mettre en lumière la meilleure version de vous même.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

- **Rendre vos prises de parole en public plus efficaces, plus percutantes, plus convaincantes !**
- **Gagner en aisance, maîtriser son stress, placer sa voix**
- **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**

PARTICIPANTS

> Toute personne amenée à prendre la parole en public

INTERVENANTS

> Journaliste
> Comédien

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Conviction et impact
> Confiance en soi
> Gestion du stress et des émotions

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 2 jours

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

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
  - > Comportements et attitudes à maîtriser

PROGRAMME



SESSIONS INTER-ENTREPRISES 2023

(Boulogne Billancourt - 92100)

- Jeudi 16 mars *(9h-18h)* et vendredi 17 mars *(9h-18h)*
- Lundi 19 juin *(9h-18h)* et mardi 20 juin *(9h-18h)*
- Lundi 9 octobre *(9h-18h)* et mardi 10 octobre *(9h-18h)*
- Lundi 4 décembre *(9h-18h)* et mardi 5 décembre *(9h-18h)*

TARIF et ORGANISATION

EN INTER - ENTREPRISES :

8 participants maximum

2 200 € HT par participant
(frais de déjeuner inclus)

EN INTRA – ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Une majorité de nos formations peuvent se déployer en distanciel, et en plusieurs langues : nous consulter



PRISES DE PAROLE EN ANGLAIS

EXECUTIVE COMMUNICATION SKILLS

Because your audience demands that you are approachable and effective in public speaking, this professional training will bring out the best in you.

Qualitative final assessment

OBJECTIFS

- **To capture and to retain the attention of the audience**
- **By building a strong communication bridge**
- **By delivering a clear, concise and targeted message**
- **By matching words with posture and voice**

PARTICIPANTS

> Executives with public speaking in English issues

TRAINERS

> Comedian,
> Journalist

SKILLS DEVELOPMENT

> Self-confidence
> Conviction and impact

PREREQUISITES

> Regular practice of English in a professional context

DURATION

> 2 days

PROGRAMME

DAY 1

Practical exercises under the camera eye. Analysis and personal advices.

- **PRESENT YOURSELF**
  - > Self awareness : how to optimise your image by using communication techniques
  - > The OASIS approach
  - > The right way to get the audience's attention
  - > The first 2 minutes : Ice breaking & Hook
- **THE SPEAKER'S GESTURES**
  - > Positive and negative gestures in front of an audience: body language
  - > Cultural codes, pitfalls to avoid
  - > Visual parasites that obscure the message
  - > The picture of confidence : the message sent and the message received
- **ORAL EXPRESSION: ADDING HIGHLIGHTS TO A PRESENTATION**
  - > Enhancing your elocution
  - > Re-punctuation : mastering your intention and delivering it with your own personal style
  - > Breaking up monotony - Emphasising key words ...
- **OCCUPYING SPACE**
  - > Synthesis of the first knowledges
  - > Occupying space to establish your presence, with or without aids (powerpoint, Keynote, Paper board...)
  - > How to adjust to the public environment
  - > Avoiding emotional overtones

DAY 2

Practical exercises under the camera eye. Analysis and personal advices.

- **PREPARING AN AMUSING SPEECH**
  - > The FOFIR approach : Fact - Opinion - Feeling - Intended action - Ramification
  - > Prioritising and ordering arguments to get to the point
  - > Short and precise
- **USING NOTE CARDS**
  - > Key words to recall ideas
  - > How to put together your personal aids
- **PREPARING A PROFESSIONAL SPEECH**
  - > 4 kinds of speeches
  - > Structuring the arguments (CDI : conclusion - development - introduction)
- **USING VISUALS AIDS**
  - > Preparing PowerPoint presentations
  - > Synthesising ideas or highlighting them
- **MAKING A PROFESSIONAL PRESENTATION TO THE GROUP**
  - > Five minutes to convince
  - > Using note cards and visual aids
  - > Applying communication tools
- **DISCUSSION AND DEBATE: THE GOLDEN RULES**
  - > Typology of troublemakers
  - > Tools to avoid being put off balance
  - > The art of a persuasive response

MULTI-COMPANY GROUP SESSIONS 2023

(92100-Boulogne Billancourt - France)

Monday 12th & Tuesday 13th of June
(9 am - 6 pm)

Monday 20th & Tuesday 21st of November
(9 am - 6 pm)

PRICE and ORGANIZATION

MULTI COMPANY GROUP:

6 participants maximum

3 000 € HT per trainee
(including lunches)

SINGLE COMPANY, GROUP OR INDIVIDUAL, REMOTE SESSIONS :

Consult us

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

TAKE AWAY

Individual videos
and pedagogical cards



L'ART DU PITCH

Exercice incontournable, le pitch fascine autant qu'il effraie.

Avec cette formation, vous aurez toutes les techniques journalistiques les plus agiles pour réaliser votre pitch et convaincre votre auditoire !

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> Apprendre à se vendre ou à vendre ses idées rapidement à l'oral

PARTICIPANTS

> Toute personne amenée à devoir donner envie et séduire dans l'instant

INTERVENANTS

> Consultant-spécialiste de la communication interpersonnelle

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Conviction et impact
> Confiance en soi

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 1 jour

PROGRAMME



JOUR 1 DIAGNOSTIC ET MISE EN PERSPECTIVE

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

- **SENSIBILISATION DES PARTICIPANTS À LEUR IMAGE PROJETÉE EN SITUATION DE PITCH**
  - > Stature du communicant (body language...)
  - > Compréhension des enjeux de l'oralité (capital-sympathie)
  - > Maîtrise des émotions
  - > Structure du message (accroche, éléments de langage, ciblage, chute)

LA MÉTHODE DU « PITCH BURGER »

- **MÉTHODE SYNTHÉTIQUE QUI STRUCTURE UN MESSAGE ORAL, EN MARQUANT LES ESPRITS TOUT EN ADAPTANT SES ARGUMENTS ET LE RYTHME À SES INTERLOCUTEURS ET À L'ENVIRONNEMENT**
  - > Le Pitch (message principal)
  - > Et l'argumentation (pas plus de 3 arguments titres)

TARIF et ORGANISATION

EN INTRA – ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



STORY TELLING
CONSTRUIRE ET SOUTENIR AUTREMENT VOS PRÉSENTATIONS

Parce que la « raison » n'est pas toujours le chemin le plus court pour toucher vos interlocuteurs, cette formation saura adapter aux exigences de l'entreprise le savoir-faire des véritables conteurs.

Ainsi, les ressorts émotionnels du schéma narratif vous permettront de scénariser vos discours pour transporter votre public.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> Passer de la démonstration ou de l'exposé technique au véritable récit, construire le récit, savoir le raconter et l'incarner, Maîtriser les lois de l'oralité.

PARTICIPANTS (8 maximum)
> Cadres, équipes marketing, indépendants, commerciaux soucieux de se démarquer et de faire la différence dans leurs pitchs et leurs présentations orales

INTERVENANTS
> Comédien-conteur, expert en story telling

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Conviction et impact
> Capacité à influencer
> Maitrise de soi

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 2 jours

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

JOUR 1

- **DIAGNOSTIC ET MISE EN PERSPECTIVE : SAVEZ-VOUS RACONTER UNE HISTOIRE ?**
  - > Diagnostic verbal
  - > Diagnostic comportemental
- **LA MÉTHODE « CHIC » POUR PRÉPARER UN PITCH STIMULANT, FONDÉ SUR UNE BELLE HISTOIRE (STORY)**
  (Crochet - Héros - Intention - Combats)
- **« L' OARIS » POUR DÉLIVRER CE PITCH AVEC CONVICTION À L'ORAL (TELLER)**
  (Ouvrir-Avancer-Regarder-Inspirer-Sourire)
- **GESTUELLE DE CONVICTION AU SERVICE DU RÉCIT**
  - > Image projetée vs image reçue
  - > Body language
  - > Adapter sa posture et sa gestuelle aux réactions non-verbales de son interlocuteur
  - > Décoder ce non-verbal pour relancer l'attention
- **IMAGE SONORE AU SERVICE DU RÉCIT**
  - > Être entendu pour être écouté et compris
  - > Placement de la voix, scansion, respiration ventrale
  - > Elocution, rythme et débit : la variation prosodique
  - > Force du silence

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

JOUR 2 A PARTIR D'UNE COMMUNICATION PROFESSIONNELLE
(AVEC OU SANS SUPPORT VISUEL)

- **CRÉATION D'UN SYNOPSIS**
  - > Lois de proximité
  - > Définition du récit à construire
  - > Application des règles de grammaire et de syntaxe narrative
  - > Ecriture du synopsis
- **PRÉSENTATION ORALE DE LA « BELLE HISTOIRE » (AVEC OU SANS SUPPORT VISUEL)**
  - > Donner vie au récit
  - > Gérer son souffle et donner de l'ampleur à son pitch
  - > Rompre la monotonie et relancer l'intérêt
  - > Rythmer et dynamiser le propos grâce aux analogies, aux images-force et aux astuces oratoires

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



BOOSTEZ
VOS PRÉSENTATIONS CHIFFRÉES

Une formation professionnelle dédiée aux présentations chiffrées (financières, marketing, digitales...)

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 !

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

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

- **> Aller de chiffres descriptifs vers des chiffres narratifs**
- **> Capter 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**

PARTICIPANTS (8 maximum)
> Toutes personnes amenées à réaliser des présentations presque exclusivement sur la base de chiffres et/ou de données financières.

INTERVENANT
> Expert en présentation chiffrée

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Conviction et impact
> Capacité à influencer

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 1 jour

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

JOUR 1

DIAGNOSTIC ET MISE EN PERSPECTIVE : SAVEZ-VOUS PRÉSENTER DES DONNÉES CHIFFRÉES ?

> Diagnostic verbal
> Diagnostic comportemental

Décrytage du formateur sous le prisme CVM

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

IDENTIFICATION DES AXES D'AMÉLIORATION, APPORTS PÉDAGOGIQUES ET OUTILS PRATIQUES POUR Y REMÉDIER :

- **Accumuler un capital sympathie : règle de Mehrabian**
  > Le sens du mot
  > L'expression kinésique
  > La variation prosodique
- **OARIS : établir un pont de communication solide et convivial avec son interlocuteur/son auditoire**
- **Valeurs de la confiance :**
  > fiabilité (passé ; présent ; futur)
  > maîtrise (Macro ; micro)
  > transparence (échec ; succès)
- **Structure du message** :
  > anglé vs thématique

Les exercices simulent des présentations chiffrées en situation délicate (présentation à un Codir d'une situation dégradée).

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.

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



PRÉSENTATIONS IMPACTANTES : CONCEPTION ET MISE EN SCÈNE

L'impact d'une présentation avec support visuel se détermine à l'aune de deux critères :

la qualité du support dont la construction doit respecter des règles-clés, **mais aussi la capacité du présentateur** à établir une véritable synergie entre support visuel et message, tout en s'exprimant de manière percutante et convaincante.

Cette formation professionnelle donne ainsi les outils pratiques pour réussir vos présentations avec support visuel (**PowerPoint**, **Keynote**, ...).

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> Renforcer l'impact d'une présentation dans sa dimension visuelle, travailler la synergie entre les slides et le message oral.

> Présenter de façon dynamique pour captiver et séduire l'auditoire.

PARTICIPANTS

> Tout cadre d'entreprise, ou profession libérale, souhaitant démultiplier l'impact de ses présentations avec support visuel.

INTERVENANTS

Tandem de deux Consultants-seniors :
> Un journaliste infographiste
> Un spécialiste en techniques de communication interpersonnelle

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Conviction et impact
> Capacité à influencer

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 2 jours

PROGRAMME

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

JOUR 1 CONCEVOIR UN SUPPORT DE PRÉSENTATION IMPACTANT

- Sensibilisation aux enjeux, aux obstacles et aux écueils dans la **conception d'un slide-show**
- Travail des participants sur leurs présentations à partir des apports théoriques sur les règles clés de la **conception d'un support visuel impactant** :
  > Lois de Miller
  > Message SICAV
  (Simple/Imagé/Court/Animé/Vivant)

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

JOUR 2 BOOSTEZ VOTRE IMPACT EN PRÉSENTATION !

À partir d'une mise en situation et du diagnostic fait par le formateur, travail des participants autour des axes suivants :

- **RENFORCER L'IMPACT DU LANGAGE DU CORPS**
  > Eliminer les parasites visuels
  > Occuper l'espace
  > Etablir un pont de communication avec son auditoire : body language
  > Capter l'attention par le regard

- **CAPTIVER PAR L'EXPRESSION ORALE**
  > Améliorer son élocution et gérer son souffle
  > Rompre la monotonie : scansion
  > Rythmer et dynamiser son propos : variation prosodique
  > Utiliser l'arme du silence

- **ÉTABLIR UNE VÉRITABLE SYNERGIE ENTRE SUPPORTS VISUELS ET MESSAGE ORAL**
  > Silence visuel et silence sonore
  > Trucs et astuces en présentation (touche « N »...)



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



BIEN COMMUNIQUER À DISTANCE

PARCOURS **100% DISTANCIEL**

Briser la barrière de l'écran pour rétablir une relation humaine conviviale et performante !

Les réunions se digitalisent, et la technologie peut donner l'illusion d'une relation interpersonnelle en tout point identique au présentiel. Il n'en est rien !

- Quels sont **les réflexes à adopter** pour continuer à bien communiquer?
- Comment **adapter ma communication** visuelle et sonore à ce nouveau media?
- Quels sont les **nouveaux seuils de tolérance** de vos récepteurs?

Cette formation répond à ces questions et donnent les bons outils pour rendre vos communications à distance professionnelles et impactantes !

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> **Affirmer une gestuelle adaptée, gérer regard et silences, jouer de l'utilisation de sa voix, maîtriser son stress**

> **Délivrer un message clair, concis et ciblé**

> **Déjouer les questions-piège et désamorcer les tentatives de déstabilisation**

PARTICIPANTS

> Toute personne amenée à prendre la parole / à réaliser des présentations à distance (visioconférence...)

INTERVENANTS

Tandem de :
> journalistes
> comédien expert en techniques de communication interpersonnelle.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Conviction et impact
> Confiance en soi
> Capacité à influencer

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 3 modules de 3h et des intersessions nourries de vidéos et webinaires de training (3h environ)

3 H

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

MODULE 1 RESTER UN BON COMMUNICANT À TRAVERS LES ÉCRANS

Parler avec ses interlocuteurs à distance et non pas devant eux

- Les 4 niveaux de communication
- Les 3 indicateurs de qualité d'une communication
- La méthode comportementale VISIO pour établir de véritables ponts de communication dans un cadre virtuel

INTERSESSION (7 jours)
Mise à disposition de vidéos tutorielles et pédagogiques pour renforcer les apports théoriques vus en formation
(réalisation et production par Personnalité ©)

3 H

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

MODULE 2 ADAPTER SON DISCOURS AU MEDIA

- Rappel et réglages de l'utilisation de la méthode comportementale VISIO
- De l'importance d'un travail préalable sur « l'environnement numérique » : cadre, lumière, son, décors...
- Technique du « pitch Burger » pour une livraison express de l'information
- Argumentation tripode pour une structure facile d'accès et une trace mémorielle renforcée
- Accrocher dès les premières secondes > techniques journalistiques pour capter l'attention

INTERSESSION (7 jours)
Mise à disposition de vidéos tutorielles et pédagogiques pour renforcer les apports théoriques vus en formation
(réalisation et production par Personnalité ©)

3 H

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

MODULE 3 INTERAGIR : ÉCOUTER, COMPRENDRE, RÉPONDRE

- Rappel et réglage de la méthode comportementale VISIO
- Qualité et quantité des échanges
- Biais de comportement poussant à un débat exclusivement compétitif.
- Typologie des comportements (à l'instar d'une réunion professionnelle) : les 7 nains
- Rôle du chef d'orchestre pour s'assurer du respect de l'échange et de l'expression de tous

POST FORMATION
Mise à disposition de vidéos tutorielles et pédagogiques pour renforcer les apports théoriques vus en formation
(réalisation et production par Personnalité ©)

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



COMMUNICATION ÉCRITE IMPACTANTE

Pour combattre le syndrome de l'infobésité, la maîtrise des techniques journalistiques essentielles d'écriture et de mise en forme des communications écrites est indispensable, quel que soit le support utilisé.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> **Acquérir les techniques journalistiques essentielles pour la rédaction et pour la mise en forme de communications écrites percutantes, quelles que soient leurs formes (mail, article, note de synthèse...)**

PARTICIPANTS
> Toute personne amenée à concevoir et à mettre en forme une communication écrite.

INTERVENANTS
> Journaliste

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Précision, clarté et accessibilité
> Impact

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 1 jour

PROGRAMME

JOUR 1 MISE EN PERSPECTIVE ET ENJEUX

- Le contexte d'un flux de messages continu, abondant et protéiforme
- L'enjeu-clé de l'émergence : donner l'envie de lire / de poursuivre la lecture
- L'adaptation du traitement de l'information pour un récepteur non captif

UNE MÉTHODE JOURNALISTIQUE C.H.O.C. POUR DES ÉCRITS PERCUTANTS

- **CIBLER SON MESSAGE**
  - > Quoi et pour qui?
  - > Définir son objectif en identifiant les attentes du destinataire
- **HIÉRARCHISER SON MESSAGE**
  - > L'indispensable, le nécessaire, le « simplement » utile
  - > Lois journalistiques de la proximité
- **ORGANISER SON MESSAGE**
  (technique de la pyramide inversée)
- **CONSTRUIRE SON MESSAGE**
  - > Valorisation du « bénéfice-récepteur »
  - > En-tête / intitulé / titre accrocheur
  - > Grammaire visuelle du support de communication utilisé

Exercices pratiques d'écriture et de ré-écriture. Conseils individualisés du formateur au(x) participant(s).



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Mémos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



FAIRE BAISSER LA PRESSION… **POUR GAGNER EN PERFORMANCE**

Le stress peut être un excellent booster comme un facteur paralysant.

Comprendre le stress et maitriser les stratégies d'équilibre permettent de gagner en efficacité et en performance.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> **Comprendre les mécanismes du stress**

> **Faire son diagnostic et Maitriser son stress**

> **Gérer son stress par la communication**

PARTICIPANTS

> Managers, cadres dirigeants, travaillant dans un environnement stressant et à la recherche de performance

INTERVENANT

> Coach, Expert en communication interpersonnelle, et gestion du stress

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Confiance en soi
> Gestion du stress
> Conviction et impact

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 3 x 3 heures

PROGRAMME

3 H

MODULE 1 COMPRENDRE LE STRESS & FAIRE SON DIAGNOSTIC

- Infos / intox sur le stress
- Diagnostic personnel
- Stress et performance
- Exercices pratiques

3 H

MODULE 2 STRATÉGIES D'ÉQUILIBRE & SOLUTIONS DE GESTION DU STRESS

- Gestion du stress avec l'adaptation centrée sur les émotions et l'adaptation centrée sur les problèmes
- Stratégie gagnante avec l'outil RAID
- La respiration et la routine anti stress
- Exercices pratiques

3 H

MODULE 3 GÉRER LE STRESS DANS LA RELATION PAR LA COMMUNICATION : L'ASSERTIVITÉ

- Assertivité : définitions et attitudes de Porter
- Outils et méthodes pour adopter la gestion du stress avec une communication assertive
- Exercices pratiques



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Mémos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter

COMMUNICATION MANAGÉRIALE ET COMMERCIALE

COMMUNICATION MANAGÉRIALE

- DANS LA PEAU D'UN COACH SPORTIF
  MOTIVER ET FAIRE PERFORMER SES ÉQUIPES
- MANAGEMENT
  EN CONTEXTE DÉSTABILISANT
- MANAGER DE TERRAIN
  COMMUNICATION ASSERTIVE
- A
  MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE, PROJETS TRANSVERSES

COMMUNICATION COMMERCIALE

- NÉGOCIATION COMMERCIALE D'ÉLITE
- RELATION CLIENT
  ÉTABLIR ET ENTRETENIR UNE RELATION CLIENT DE QUALITÉ

‹ RETOUR AU SOMMAIRE



DANS LA PEAU D'UN COACH SPORTIF : MOTIVER ET FAIRE PERFORMER SES ÉQUIPES

Comprendre et savoir actionner les leviers, individuels et collectifs, pour optimiser la motivation et la performance du collectif comme de l'individu en s'inspirant des techniques éprouvées des coachs sportifs, c'est la promesse de cette formation.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> Apprendre à utiliser les leviers de la préparation des sportifs de haut niveau par leurs coachs pour (re)motiver et faire performer son équipe

PARTICIPANTS
> Managers

INTERVENANTS
> Préparatrice mentale, journaliste et réalisatrice

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Leadership
> Intelligence relationnelle
> Capacité d'écoute
> Capacité à influencer
> Collaboration

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 1 jour et 2 modules optionnels



PRÉSENTATION DU CONTENU EN **VIDÉO**

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

JOUR 1 MOTIVER LE GROUPE ET L'INDIVIDU

MATIN : MOTIVER LE GROUPE

Ouverture et fermeture de la séance par des exercices pratiques : « *La Causerie* » (discours de motivation).

APPORTS PÉDAGOGIQUES SOUS LES ANGLES :

- Posture du coach : gestuelle, occupation de l'espace, utilisation de la voix, jeu sur les émotions...
- Discours du coach: structure d'ensemble du message, mise en valeur du collectif et des individus, objectif / stratégie / responsabilité(s), le positif et le négatif...
- Les + du coach pour apporter supplément d'âme et supplément de motivation: autorité, empathie, humanité, écoute, observation constante de son auditoire, mise en scène

APRÈS MIDI : MOTIVER L'INDIVIDU

APPORTS PÉDAGOGIQUES FONDAMENTAUX AVEC ILLUSTRATION PAR DES EXEMPLES DU MONDE SPORTIF :

- L'individu au service du collectif : aller du projet individuel vers le projet collectif, JAMAIS LE CONTRAIRE
- Vision et objectifs communs, projets individuels
- Cohésion du groupe

Positionnement du gradient d'autorité-Capacité et preuve d'écoute : les 4 attitudes de Porter -Climat / neutralité bienveillante - Seconde écoute - Les 7 sentiments de la motivation (comment s'appuyer, sans manipuler, sur ces sentiments pour renforcer la motivation ?) - Méthode de construction d'un entretien individuel de motivation - Méthode de fixation d'objectifs individuels

MODULES OPTIONNELS

> TRAVAIL SUR LES TECHNIQUES SPÉCIFIQUES DE LA **PRÉPARATION MENTALE**
(1/2 journée)

> **CONSOLIDATION** DES ACQUIS
(1/2 journée)

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



MANAGEMENT
EN CONTEXTE DÉSTABILISANT

Le management est tout sauf un long fleuve tranquille !

Faire preuve de courage managérial et d'engagement dans des situations déstabilisantes n'est pas toujours évident. Cette formation donne les clefs pour manager dans des contextes difficiles en adaptant sa communication, et en préservant un relationnel de qualité.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

Etablir et préserver un relationnel solide avec ses équipes

> Adapter sa communication à toutes les situations managériales, y compris les plus difficiles
> Gagner en assertivité
> Pratiquer l'écoute active pour comprendre les motivations de ses interlocuteurs et désamorcer les critiques.
> Faire face aux réactions agressives et déstabilisantes.
> Gérer ses émotions et reprendre le lead après avoir été mis en difficulté.

PARTICIPANTS
> Managers amenés à communiquer auprès de leurs équipes sur des sujets ou dans des contextes déstabilisants : changement brutal, réorganisation, recadrage individuel, annonce d'une décision délicate...

INTERVENANTS
> Comédiens experts de la communication interpersonnelle

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Intelligence relationnelle
> Capacité d'écoute
> Capacité à influencer
> Collaboration
> Leadership

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 2 jours

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

JOUR 1
ÉTABLIR ET PRÉSERVER
UN RELATIONNEL SOLIDE AVEC SON ÉQUIPE, ADAPTER SA COMMUNICATION AUX SITUATIONS MANAGÉRIALES DIFFICILES

COMPRENDRE SON MODE DE COMMUNICATION MANAGÉRIALE
> Rôles, fonctions et positions managériales
> Postures et styles de management

- **GÉRER LES SITUATIONS DE CRISE :**
> Gérer un conflit
  - Méthode analytique de résolution de problème SPASA
  - Organiser la pacification
  - Rechercher les points de convergence pour avancer
  - Déployer une stratégie d'engagement

> Argumenter « à l'équilibre » : entre rationalité et émotion
  - Méthode FOSIR d'argumentation
  - Construire une accroche créative
  - 4 types d'accroches pour susciter l'écoute et l'envie

> Faire preuve d'assertivité et savoir dire « non »
  - Méthode pour aborder les sujets délicats : DESC / DEFI
  - Faire face à l'agressivité
  - La grille d'assertivité et les 4 attitudes possibles

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

JOUR 2
COMPRENDRE ET SURMONTER
LES MANIFESTATIONS PSYCHOLOGIQUES ET PHYSIOLOGIQUES DE LA DÉSTABILISATION.

COMMENT JE ME SENS QUAND JE COMMUNIQUE SOUS LES EFFETS DU STRESS, COMMENT LES AUTRES ME PERÇOIVENT-ILS QUAND JE COMMUNIQUE DANS CES CONDITIONS ?
- Diagnostic individuel
- Message émis/message reçu
- Les postures de combat

LES GESTES QUI VOUS TRAHISSENT
- Activités de dérivation (self-adaptateurs/ objets adaptateurs)
- Les marqueurs kinésiques (quand votre corps pointe ce que vous cachez)
- Le parachute ventral (solutions de secours pour contrer des manifestations autonomes du stress)

- **LES CLÉS DE L'IMPROVISATION**
  - Gérer et investir les silences
  - L'analogie adaptée
  - La méthode du « mot-confort »

Apports théoriques et entraînements pratiques issus de cas d'école et de la réalité professionnelle des participants.

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



MANAGER DE TERRAIN
COMMUNICATION ASSERTIVE

Destinée aux managers de terrain ou managers de proximité, souhaitant affirmer leur légitimité managériale et se positionner en « manager-leader » auprès de leurs équipes.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

- **Affirmer sa légitimité managériale**
- **Acquérir des outils efficaces de cohésion d'équipe**
- **Gérer les conflits en adoptant la « manager coach attitude », pour faire progresser l'équipe**
- **Communiquer avec assertivité, quelle que soit la situation**

PARTICIPANTS
> Managers de proximité

INTERVENANTS
> Comédiens experts de la communication interpersonnelle

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Intelligence relationnelle
> Capacité d'écoute
> Capacité à influencer
> Collaboration
> Leadership

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 2 jours

PROGRAMME



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

JOUR 1 MON MANAGEMENT AU QUOTIDIEN : DIAGNOSTIC ET OPTIMISATION

- **RÔLES ET RESPONSABILITÉS DU MANAGER : POINT DE VUE DU PARTICIPANT**

> **Mon équipe :**
  - Que voit-elle de moi ?
  - Qu'entend-elle de moi ?
  - Comment je la perçois ?

> **Identification de ses atouts et de ses points de progrès pour gagner en confiance**

> **Comprendre les fondements de la légitimité managériale**

> **Balisage des situations « à risque »**

> **Recueil des situations déstabilisantes**

> **Apprendre à identifier et diagnostiquer les manifestations du stress**

> **Les différents styles de management : forces et faiblesses**

- **LE MANAGER-EMETTEUR-RÉCEPTEUR : POUR UNE ÉMISSION ET UNE RÉCEPTION DE L'INFORMATION EN HAUTE DÉFINITION !**
  - O.A.R.I.S : un outil pour communiquer avec ses interlocuteurs
  - Emettre « à l'improviste » : les clés de l'improvisation pour garder le lead, soutenir son message, argumenter plutôt que se justifier (méthode M)
  - Gérer les conflits avec assertivité : « ni arrogance, ni complaisance »

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

JOUR 2 LE MANAGER QUI MOTIVE ET FÉDÈRE L'ÉQUIPE : SÉCURISER LES PONTS DE COMMUNICATION ET METTRE EN CONFIANCE .

- **S.P.A.S.A. (Situation, problème, analyse, solution, action) : PUISSANT OUTIL DU MANAGER- COACH**
- **ATTITUDE D'ENQUÊTE**
  > Ecoute active / Ecoute de compréhension / Attitudes de Porter
- **PASSER À LA SECONDE ÉCOUTE**

Exercice sous la forme d'un entretien individuel : oser dire et faire passer des messages difficiles, savoir encourager et féliciter
> Ecoute active / Reformulation sur sentiment / Traitement assertif de l'échange

TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



CAPTAIN SPEAKING MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE, PROJETS TRANSVERSES

Mener à bien un projet, suppose pour un manager de fédérer des personnalités différentes et d'entraîner dans son sillage des personnes aux motivations, voire aux intérêts, parfois divergents.

Mais aussi d'imposer naturellement son leadership, y compris à des collaborateurs hors cadre hiérarchique.

Cette formation donne les clés au manager pour fixer les objectifs, donner du sens et de tenir le cap en dépit des tensions, des imprévus et des turbulences rencontrés en cours de route.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

Permettre au Manager-pilote de :

> Fixer des objectifs clairs en s'assurant que l'ensemble du groupe les comprend et se les approprie.

> Rationaliser et sécuriser les outils de pilotage, étape par étape, baliser les risques.

> Identifier ses atouts et pallier ses lacunes pour mieux assoir son leadership.

PARTICIPANTS
> Managers et pilotes de projet en entreprise.

INTERVENANTS
> Un officier pilote de ligne et un expert de la communication interpersonnelle (co-animation durant 2 jours)

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Intelligence relationnelle
> Capacité d'écoute
> Capacité à influencer
> Collaboration
> Leadership

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 2 jours

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

JOUR 1

- **PRISE DE CONSCIENCE**
  > Enjeux de la mission
  > Risques de la mission
  > Sens de la mission
- **CONFRONTATION DES SYSTÈMES : AVIATION CIVILE VERSUS ENTREPRISE**
- **RESPONSABILITÉ ET CONSCIENCE DES ENJEUX :**
  > Fédérer l'équipe vite et bien !
- **FACTEUR HUMAIN ET ORGANISATION DE L'ENTREPRISE**
  > Gestion du stress et de la surcharge de travail.
  > Gestion des comportements : résistances, rapports de pouvoir, conflits, rivalités, cloisonnements d'expertise, ...
- **INTERFÉRENCE ET EXPÉRIENCE : enrichir le groupe des différences de chaque membre**
- **MAÎTRISE ET MÉTHODE :**
  > Détermination des rôles
  > Cadrage
  > Implication individuelle des coéquipiers.
- **DÉCISION : garder le cap en toutes circonstances**

JOUR 2 OUTILS ET TRAINING INTENSIF

> Méthode analytique de résolution des problèmes rencontrés à chaque étape du projet : SPASA
> Recherche de consensus ou décision unilatérale du Pilote selon les circonstances
> Jeux de rôle « NASA » : pour survivre, vous devrez vous mettre d'accord !
> Maîtrise de l'interaction et de l'imprévisible : pour bien gérer l'imprévisible, l'inattendu, la crise éventuelle
> Jeux de rôle : « y-a-t-il des pilotes dans l'avion ? » (entrainement intensif sous forme de simulation de vol)

PROGRAMME

FORMATION DÉCALÉE, FONCTIONNANT SUR UN MODE LUDIQUE MAIS DANS UNE PERSPECTIVE TOTALEMENT PROFESSIONNELLE : exercices de simulations de vol dans lesquels chaque participant jouera tour à tour le rôle du commandant de bord, de co-pilote, de chef de cabine et de passager (exigeant, pressant, perturbant...).

TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



Crédit photo : Photo by ActionVance on Unsplash

NÉGOCIATION COMMERCIALE D'ÉLITE

Menez avec succès vos négociations à fort enjeu stratégique !

Une formation professionnelle en négociation commerciale avec un **ancien négociateur d'un corps d'élite de la Gendarmerie nationale.**

Avec son approche pédagogique innovante grâce à la pluralité des compétences des formateurs, cette formation vous préparera à mener et à conclure une négociation complexe ou à résoudre un conflit.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

- **Être en mesure de mener avec succès une négociation à très fort enjeu stratégique et à haute valeur ajoutée**
- **Être en mesure de déjouer les pièges successifs d'une négociation au long cours et de faire valoir ses arguments avec force et conviction**

PARTICIPANTS

> Manager ou cadre (direction, commerciaux grands comptes) amené à mener une négociation complexe et/ou à fort enjeu

INTERVENANTS

Pédagogie innovante, fondée sur l'interaction de 3 consultants :

> Un négociateur « de métier », rompu aux négociations dans les situations les plus complexes, ancien négociateur du GIGN

> Un consultant-formateur, spécialiste de la négociation et des techniques de négociation dans un cadre business

> Un consultant-formateur, spécialiste de la communication interpersonnelle, verbale et non-verbale.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Intelligence relationnelle
> Capacité d'écoute
> Capacité à influencer

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 2 jours

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

JOUR 1
D'UNE POSITION D'INTRUS À UNE POSITION DE RÉFÉRENT : DANS LA PEAU D'UN NÉGOCIATEUR D'ÉLITE

Intervenants : ancien négociateur du GIGN + spécialiste de la communication interpersonnelle

- **TOUR DE TABLE : recueil des attentes et présentation de la formation et de ses objectifs**
- **PRÉSENTATION DES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION EN SITUATION DE CRISE**
  - > La composition d'une unité d'élite - les différents rôles
  - > La préparation - la grille de négociation
  - > Le profilage - les différents profils
  - > L'action - la conduite et les matrices de la négociation
  - > Le débriefing
  - > Le partage des bonnes pratiques
- **MISES EN SITUATION : dans la peau d'un négociateur d'élite**
  - > Simulations sur mesure en groupe (filmées)
  - > Débriefing sur la conduite de la négociation : la pression du temps
  - > Débriefing sur la gestion du conflit : de l'émotionnel au rationnel

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

JOUR 2
APPLICATION À L'UNIVERS PROFESSIONNEL DES PARTICIPANTS

Intervenant : consultant-formateur spécialiste des techniques de négociation business

- **TOUR DE TABLE : présentation de la journée, rappel et éclairage sur les outils de la veille**
- **LE QUESTIONNEMENT ET LA FIDÉLISATION CLIENT**
  - > La préparation
  - > Le profilage
  - > L'action
  - > L'élicitation (maintien du flux conversationnel)
  - > Les techniques par téléphone
  - > Les techniques d'ancrage (développer l'up-sell)
  - > Simulations sur mesure
  - > Techniques de vente tirées d'autres secteurs

Sujets abordés et outils introduits au fur et à mesure de l'avancement des mises en situations

- **DÉBRIEFINGS**
  - > Débriefing sur la communication non-verbale
  - > Débriefing sur la communication par téléphone

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



RELATION CLIENT
ÉTABLIR ET ENTRETENIR UNE RELATION CLIENT DE QUALITÉ

Cette formation en communication commerciale vous apprendra comment accumuler un capital-sympathie et établir un pont solide de communication, par la posture et par l'écoute.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

- **Accumuler un capital-sympathie dès les premiers instants**
- **Etablir un pont solide de communication, par la posture et par l'écoute**
- **Développer un discours percutant pour convaincre et marquer les esprits**
- **Préserver son capital tout au long de la relation et en toutes circonstances**

PARTICIPANTS
> Toute personne confrontée à un client et amenée à vendre un produit ou à convaincre de la pertinence d'une solution

INTERVENANT
> Spécialiste de la communication interpersonnelle

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES
> Intelligence relationnelle
> Capacité d'écoute
> Maîtrise de soi
> Conviction et impact

PRÉREQUIS
> aucun

DURÉE
> 2 jours

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

JOUR 1
ACCUMULER UN CAPITAL-SYMPATHIE ET ÉTABLIR UN PONT SOLIDE DE COMMUNICATION, PAR LA POSTURE ET PAR L'ÉCOUTE

ACCUMULER UN CAPITAL-SYMPATHIE : la règle de Mehrabian

> Sens du mot
> Expression kinésique
> Variation prosodique

- **L'OUTIL OARIS pour établir un pont solide de communication (gestuelle/posture/regard/rythme/expression)**
- **BODY LANGUAGE : la force du langage silencieux**
- **ECOUTE ET QUESTIONNEMENT**
  > Maîtriser les techniques d'entretien : directif / non-directif / guidé
  > Pratiquer l'écoute active et la seconde écoute
  > Pratiquer l'écoute de compréhension et s'appuyer sur les attitudes de Porter
  > Reformuler pour manifester son intérêt et sa volonté de comprendre

JOUR 2
CONVAINCRE ET MARQUER LES ESPRITS PAR UN DISCOURS ORAL PERCUTANT

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

- **CDI : MÉTHODE SYNTHÉTIQUE DE STRUCTURE DU MESSAGE À L'ORAL**

> Conclusion
- « Le » message que je veux faire passer
- Argumentation tripode

> Développement
- La valeur d'ajustement
- Lois de proximité

> Introduction :
- Le Hook pour connecter
- Le cerveau droit pour éclairer (anecdote, analogie, contextualisation)

- **RESTER PERCUTANT ET MAÎTRE DU JEU DANS L'INTERACTION ET DANS L'ÉCHANGE :**
  > Faire face aux objections et tentatives de déstabilisation,
  > Adapter ses réponses à son (ses) interlocuteur(s) ou contradicteur(s) en s'appuyant sur la typologie DISCA
  > Faire preuve d'assertivité : s'affirmer sans être autoritaire, éviter les attitudes de fuite, d'agressivité ou de manipulation

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter

MEDIA TRAINING, GESTION DU DÉBAT ET COMMUNICATION DE CRISE

- COMMUNICATION DE CRISE, COMMUNICATION SENSIBLE ET CRASH TEST DE CRISE
- TRAINING DÉBAT CONTRADICTOIRE
- PRÉPARATION DE L'INTERVIEW

< RETOUR AU SOMMAIRE



« Avec le développement massif des technologies de l'information et de la communication, la richesse des entreprises est de plus en en plus une richesse immatérielle et donc sensible »

L'économie de l'immatériel,
Maurice Lévy
et Jean-Pierre Jouet.

COMMUNICATION DE **CRISE,** COMMUNICATION **SENSIBLE** ET **CRASH TEST** DE CRISE

Cette formation à la communication sensible et à la communication de crise vous fournira les outils et techniques pour gérer efficacement les différentes étapes d'une communication de crise.

Cela, même sous la pression et bien sûr avec les contraintes du direct (interview téléphonique, conférence de presse, point presse, plateau TV) !

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> **Comprendre les attentes des journalistes qui couvrent une crise.**

> **Définir les rôles des portes parole d'entreprise ainsi que ses périmètres de communication au sein de la cellule de crise.**

> **Rester maître de sa communication malgré la pression médiatique.**

PARTICIPANTS

> Chefs d'entreprise, dirigeants, cadres dirigeants, experts, amenés à intervenir auprès des medias en contexte de communication sensible et/ ou de gestion de crise.

INTERVENANTS

> Journalistes, spécialistes de la Com de crise et de l'organisation de simulations de crises, in situ.
> Experts en communication non-verbale et posture du messager

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Maîtrise de soi
> Gestion du stress et des émotions
> Conviction et impact
> Confiance en soi
> Capacité d'écoute
> Capacité à influencer

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> Sur mesure

PROGRAMME
SUR MESURE

DIAGNOSTIC(S) INDIVIDUEL(S)

> Interview par téléphone du (ou des) participant(s), réalisée dans la semaine précédant le training proprement dit. Cette interview permet d'évaluer le degré de maîtrise dans la prise de parole, médiatique en particulier.

L'interview est réalisée par un journaliste et s'inscrit dans un cadre professionnel.

LA CONFÉRENCE DE PRESSE

Le(s) participant(s) est (sont) amené(s) à animer une conférence de presse.

Prendre possession d'une salle, s'adresser à un auditoire et non à une feuille de papier, porter et faire varier l'intonation de sa voix, adapter sa gestuelle, apporter les bonnes réponses aux questions, tout en délivrant LE message, répondre à ce qui est dit, pas au non-dit, répondre aux 7 nains (typologie de comportements des questionneurs) présents dans l'auditoire, sans agressivité ni arrogance.

UNE DÉCLARATION, SVP !

Interview réalisée sans préparation, au débotté, debout, micro braqué sous le nez et en étant sommé de s'exprimer.

Apprendre à résister à la pression médiatique, gagner en agilité pour réussir à placer son message, maîtrise du temps et de l'espace, déjouer les manifestations de la surprise ou de la déstabilisation.

« ALLO, C'EST POUR UNE INTERVIEW... »

Appel du journaliste pour une interview radio ou presse écrite (digital et print) : le(s) participant(s) doi(ven)t délivrer LE message, quelles que soient les questions du journaliste.

Résistance à la pression, techniques du Block & bridge, méthode du « mot - confort », de la « phrase - charnière » ou/ et du « mot neutre », gestion du rythme et des silences.

CRASH TEST DE CRISE

De la conception du scénario à la restitution d'un compte rendu détaillé, Personnalité vous accompagne dans chacune des étapes d'une simulation de crise. Nous consulter.

MAÎTRISE DE L'INTERVIEW MÉDIATIQUE

> Restitution des interviews téléphoniques sous forme d'un article rédigé par le journaliste - interviewer qui effectuera un décryptage pour chaque participant : ce qu'il a dit au journaliste, ce que celui-ci en a retenu et ce qu'il a écrit > de la nécessité de préparer son message-clé

> Apports théoriques : comment répondre à un journaliste.

- Les 12 règles de l'interview réussie
- Logique GRP : couvrir sa cible et répéter inlassablement son message pour obtenir mémorisation et prégnance des éléments de langage travaillés avec la cellule communication de crise.

DE LA DÉPÊCHE AFP À LA COMMUNICATION

Remise au(x) participant(s), d'un scénario de crise, sous la forme d'une dépêche AFP, distribution d'un communiqué de presse rédigé par le service de Com ou une agence RP.

Décryptage par le formateur de la forme du message et de la forme du messager (Empathie, forme rassurante, émotion et raison, posture du porte-parole).

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

SILENCE, ÇA TOURNE !

Le porte-parole est invité sur un plateau TV d'une chaîne grand public.

Concision et conviction, congruence de la posture du messager avec le climat de l'émission, cohérence du non-verbal avec le message, eye contact, de l'expert au facilitateur (utilisation de l'analogie), contextualisation de l'information.

TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour
un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



TRAINING
DÉBAT CONTRADICTOIRE

A l'image d'une interview, un débat doit se préparer minutieusement.

Il faut apprendre à anticiper les questions pièges, savoir rebondir avec souplesse, contrer puis reprendre l'ascendant, utiliser chaque question et objection comme une opportunité de développer ses idées.

Pour cela, une maîtrise de la rhétorique assertive est indispensable.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

> **Bien se préparer : force mentale, définition du cap stratégique, tactiques à adopter selon les scenarii envisagés**

> **Maintenir le dialogue, favoriser les échanges constructifs, quel que soit le climat : hostile, revendicatif, informatif, collaboratif...**

> **Gérer efficacement le jeu des questions-réponses, la palette des objections, les tentatives de déstabilisation.**

PARTICIPANTS

> Cadres dirigeants ou experts amenés à devoir gérer efficacement une séance de questions-réponses / un débat contradictoire, dans un contexte potentiellement tendu et face à des interlocuteurs internes ou externes : élus du personnel, actionnaires, investisseurs, associations de consommateurs, militants, riverains...

INTERVENANT

> Journaliste

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Capacité à influencer
> Intelligence relationnelle
> Conviction et impact
> Capacité d'écoute
> Maîtrise de soi

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 1 jour

BIEN SE PRÉPARER :
LE NÉCESSAIRE TRAVAIL EN AMONT

- **UNE MÉTHODE CHOC**
  - > Cibler son message
  - > Hiérarchiser son message
  - > Organiser son message
  - > Construire son message
- **PRÉPARATION MENTALE**
  - > Ne jamais baisser la garde
  - > Dire ce que l'on veut dire, ne pas dire ce que l'on ne peut pas dire

OUVRIR LE DÉBAT
ENTRER DANS LE JEU DES QUESTIONS-RÉPONSES

- **MÉTHODE CDI**
  - > Conclusion : LE message que je veux faire passer
  - > Développement
  - > Introduction : une accroche pour connecter
- **OUTIL OARIS POUR ÉTABLIR ET PRÉSERVER UN SOLIDE PONT DE COMMUNICATION**

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

PRÉVENIR ET CONTRER
LA DÉSTABILISATION

- **LES 7 NAINS DANS L'AUDITOIRE : les identifier, leur résister, en faire ses alliés**
- **LES GESTES QUI TRAHISSENT LA PENSÉE (la vôtre / celle de vos interlocuteurs)**
  - > Activités de dérivation
  - > Marqueurs kinésiques
- **COMPORTEMENTS ET ATTITUDES À MAÎTRISER**
- **ECOUTE ACTIVE ET EMPATHIQUE, RÉITÉRATION**
- **GÉRER ET INVESTIR LES SILENCES**
  - > Reprendre la main
  - > Improviser avec la méthode M
  - > Mot-confort / phrase-charnière
- **BLOCK AND BRIDGE**
- **ASSERTIVITÉ**

Apports théoriques et entraînements pratiques issus de cas d'école et de la réalité professionnelle des participants.

PROGRAMME



PERSONNALITÉ
dispose de ses propres studios multimedia, entièrement équipés des dernières technologies à Boulogne.

TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



PRÉPARATION DE L'INTERVIEW

Le journaliste, par ses questions, pose le cadre de l'intervention, sa durée, son contenu ainsi que la tonalité générale.

Le media-training « by Personnalité » prépare à faire passer son message, quoiqu'il arrive, avec efficacité et sans stress.

Nous transférons au participant les meilleurs outils pour qu'il fasse du journaliste un allié et prenne lui-même le lead de l'interview.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

- **Maîtriser les bases de la relation avec les journalistes**
- **Préparer minutieusement l'interview, bien en amont**
- **Être efficace et faire passer le « bon message » en situation d'interview**

PARTICIPANTS

> Chefs d'entreprises, dirigeants et cadres dirigeants, amenés à développer une relation constructive avec les medias

INTERVENANTS

> Journalistes, spécialistes de la Com de crise et de l'organisation de simulations de crises, in situ.
> Experts en communication non-verbale et posture du messager

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Capacité à influencer
> Intelligence relationnelle
> Conviction et impact
> Capacité d'écoute
> Maîtrise de soi

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 1 jour

THÉORIE
LES RÈGLES D'OR DE L'INTERVIEW

• CONTENU DU MESSAGE

> Passer de l'explication à l'affirmation : la technique de la pyramide inversée
> S'appuyer sur la force des images : le message SICAV
> « Toucher » son public : du bon usage des lois de proximité

• FORMULATION DU MESSAGE

> Accrocher l'auditoire : Ice breaking & Hook
> Court et précis : appliquer la règle du message essentiel
> Scansion et bon usage du « blanc » : assurer le confort d'écoute pour être entendu, bien gérer le silence
> Mot-confort / formule-charnière, « block and bridge » : utiliser les formules anti-déraillement

• POSTURE DU MESSAGER

> « Parler avec ses tripes » pour donner du souffle à son discours
> Le regard, pont de communication : régler la fréquence avant l'émission
> La force du non-verbal : les gestes qui donnent de la vigueur aux mots

Pratique : mise en situation (atelier), face au journaliste, au micro et sous l'œil de la caméra dans un exercice « pluri media »

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

• PREMIÈRE PRISE

> Identification individuelle des besoins
> Le choix des bons outils
> Répondre aux questions pièges

• DEUXIÈME PRISE

> Les lois de proximité en pratique
> Se servir des outils adaptés à chaque contexte d'interview
> S'entraîner à l'interview comme pratiquer une discipline sportive: training intensif

PROGRAMME



PERSONNALITÉ
dispose de ses propres studios multimedia, entièrement équipés des dernières technologies à Boulogne.

TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter



CONFÉRENCES, WORKSHOPS

PERSONNALITÉ

DÉCLINE SES PROGRAMMES DE FORMATION EN **CONFÉRENCES INTERACTIVES**

Elles sont aussi conçues dans une dimension pratique : l'animateur de la conférence adapte le thème décliné dans la réalité professionnelle des participants et présente des outils, des techniques et des méthodes que chacun pourra s'approprier et utiliser « dans l'instant ».

Dans le prolongement de ces conférences, des workshops de mise en pratique sont également proposés, qui renforcent l'ancrage des enseignements et favorisent la maîtrise des outils, techniques et méthodes.

Exemples de thématiques proposées : le leadership au féminin, garder le lead en toutes situations, le story telling, l'art du pitch, comment déjouer les pièges d'un environnement international, dans la peau d'un négociateur d'élite, l'assertivité...

Ces conférences/workshops sont adaptés **sur mesure.**
Nous consulter **info@personnalite.fr**



PRODUCTIONS, ÉVÉNEMENTS

PERSONNALITÉ

ACCOMPAGNE SES CLIENTS DANS LA **RÉALISATION DE PRODUCTIONS VIDÉOS** ET DANS L'**ANIMATION D'ÉVÉNEMENTS SUR-MESURE,**

EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL.

En présentiel ou à distance, nos studios garantissent **une qualité de production et de réalisation à la pointe et une expérience tout aussi forte en présentiel qu'en digital.**

Nos studios situés à Boulogne Billancourt sont entièrement équipés des dernières innovations technologiques : grands écrans tactiles 4K, caméras intelligentes ultra HD , enregistrements des flux vidéos pour le décryptage des exercices en salle et à distance, éclairage plateau, sonorisation HF, incrustation décors virtuels, mixage de flux vidéo pour live multicam, banc de montage pour le différé, téléprompteur.



www.personnalite.fr

PLATINUM Top 1% 2022 ecovadis Sustainability Rating

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

RETOUR AU SOMMAIRE

ILS NOUS FONT **CONFIANCE**

ABBOTT
ACCOR
ADVANS
AFD / PROPARCO
AIR LIQUIDE
AKUO ENERGY
ALLIANZ
ALSTOM
APICIL
ARMATEURS DE FRANCE
ASSYSTEM
AXA BANQUE
BMW GROUP
BPCE
BSH GROUP
CANAL +
CEPTON
CITEO
CNOSF
COFACE
CONTENT SQUARE
CREDIT AGRICOLE
DASSAULT SYSTEMES
DENTSU
DHL
DLL
DOMINO'S PIZZA
EDF
ENEDIS
EPSF
ERNST & YOUNG
EXANE
GROUP M
GROUPAMA AM
HAVAS MEDIA
INSP
INSTITUT NATIONAL DU CANCER
INTERSPORT
IRSN
KPMG FONDATION
LA POSTE
LVMH
MAIF
MATMUT
MGEN
MICROPOLE
QUADIENT
NEXITY
NINTENDO
NRJ GROUP
OBERTHUR
ODDO BHF
OGF
OPEN GROUPE
CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS
PSA
PUBLICIS
RENAULT
SAFRAN
SCALIAN
SCIACI St HONORÉ
SERVIER
SOCIETE DU GRAND PARIS
SUPERGRID
TAKEDA
TARKETT
TIAMA
TOTAL ÉNERGIES
WARNER
YKONE

RETOUR AU SOMMAIRE

PERSONNALITÉ

86 RUE DU DÔME

92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

www.personnalite.fr

< RETOUR AU SOMMAIRE