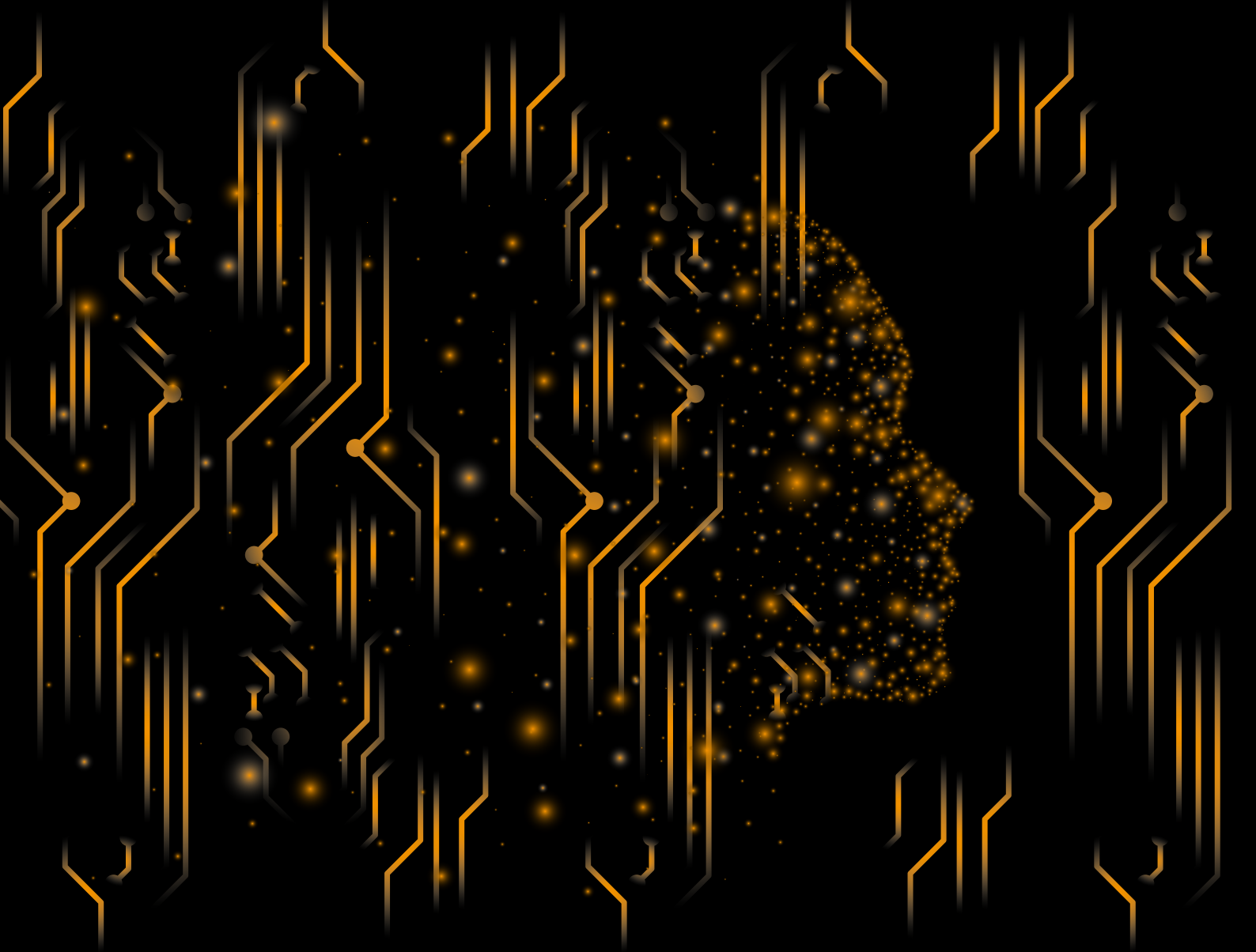




PERSONNALITÉ
conseil en communication des dirigeants

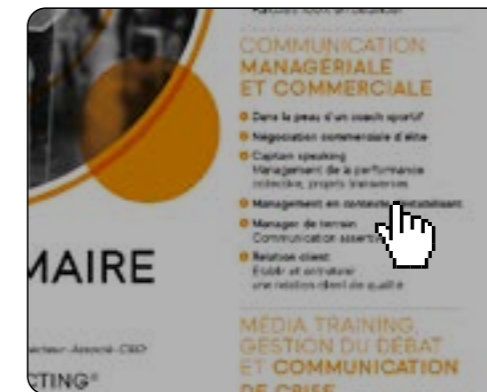


PROGRAMMES
de
FORMATION

2025

NAVIGUEZ dans nos programmes

CES PROGRAMMES SONT INTERACTIFS !

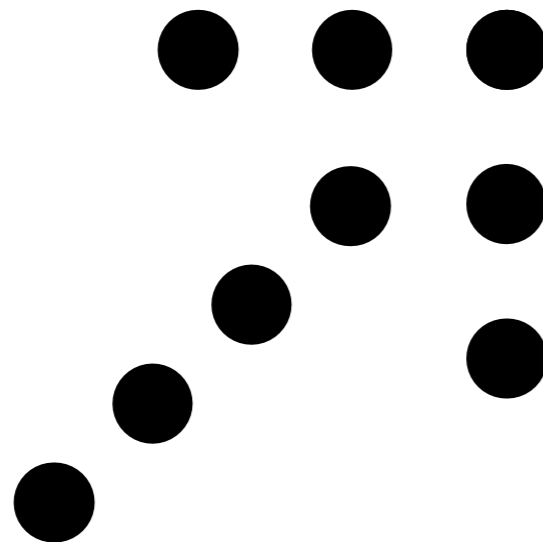


- > À partir du SOMMAIRE, rendez-vous sur la formation que vous souhaitez



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

- > Accédez à certaines vidéos de démonstration matérialisées par ▶



SOMMAIRE

ÉDITO

par Vincent Soulier, Directeur-Associé-CEO

V.I.PITCH® NOUVEAU !

LE MEDIA ACTING®

NOS EXPERTS
MULTICULTURELS



AFFIRMATION DU LEADERSHIP

- * **Paroles de dirigeants**
Perfectionnement 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

- * **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



UWTI

LE SERIOUS GAME QUI STIMULE
L'INTELLIGENCE COLLECTIVE!

COMMUNICATION MANAGÉRIALE

- **Manager la motivation de son équipe**
avec les outils de la préparation mentale des sportifs de haut niveau !
- **Manager de terrain**
Communication assertive
- **Management en contexte déstabilisant**
- **Management inclusif et engageant**
- **Captain speaking**
Management de la performance collective, projets transverses

& COMMUNICATION COMMERCIALE

- **Relation commerciale d'excellence**
- **Relation commerciale d'excellence**
Niveau expert
- **Négociation commerciale d'élite**

MEDIA TRAINING, GESTION DU DÉBAT ET COMMUNICATION DE CRISE

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

CONFÉRENCES, WORKSHOPS

MAÎTRE DU RING
GARDEZ LE LEAD EN TOUTES SITUATIONS !

DANS LA PEAU D'UN NÉGOCIATEUR D'ÉLITE

PITCH IT ! PRÉSENTER ET CONVAINCRE
EN 30 SECONDES CHRONO !

TOUS PILOTES !
MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE
COLLECTIVE ET GESTION DU FACTEUR HUMAIN

LE CHIMPANZÉ ET L'ÉCOLIER
MAÎTRISER SES INSTINCTS ET SORTIR DU CADRE UNIVER-
SITAIRE POUR SÉDUIRE UN AUDITOIRE ET RETENIR SON
ATTENTION

STORY TELLING
LES TECHNIQUES DU STORY-TELLING AU SERVICE DU
BUSINESS ET DE L'ENTREPRISE

WOMEN ACTING
COMMUNICATION ET LEADERSHIP AU FÉMININ

BODY LANGUAGE
L'IMPORTANCE DU NON VERBAL. PARCE QUE NOUS
SOMMES VUS AVANT D'ÊTRE ENTENDUS

ASSERTIVITÉ : NI HÉRISSEUR, NI PAILLASSON
S'AFFIRMER SANS AGRESSIVITÉ NI TENSION

PRODUCTIONS ET ÉVÈNEMENTS

NOS ATOUTS

NOS STUDIOS

ILS NOUS FONT
CONFIANCE





ÉDITO

Vincent SOULIER
Président – CEO
Maître de conférences Associé
au CELSA Paris-Sorbonne



Pour
bien communiquer,
exprimez votre
personnalité !

Innovation majeure de nos Programmes 2025 : la mise sur orbite de V.I.PITCH® !

Virtual Intelligence Pitch :

Il s'agit pour Personnalité – Leader français de l'excellence relationnelle pour la 9^{ème} année consécutive* - de mettre la puissance de calcul de l'Intelligence Artificielle au service de vos Pitches !

Après 8 mois de Recherche & Développement, avec l'un des plus grands spécialistes français de l'Intelligence Artificielle, nous avons créé un outil innovant, et exclusif, de mesure de l'impact du pitch d'un communicant.

Ses points forts :

- Mesure de l'impact de votre pitch en un temps record, avec justification de votre score par une analyse pointue, totalement personnalisée
- Utilisation, en mode IA, de notre méthodologie du Media-Acting®
- Diagnostic objectif de votre performance de communicant et de vos axes d'amélioration

Nous proposons **4 axes** différents, et complémentaires, **d'analyse de votre pitch** :

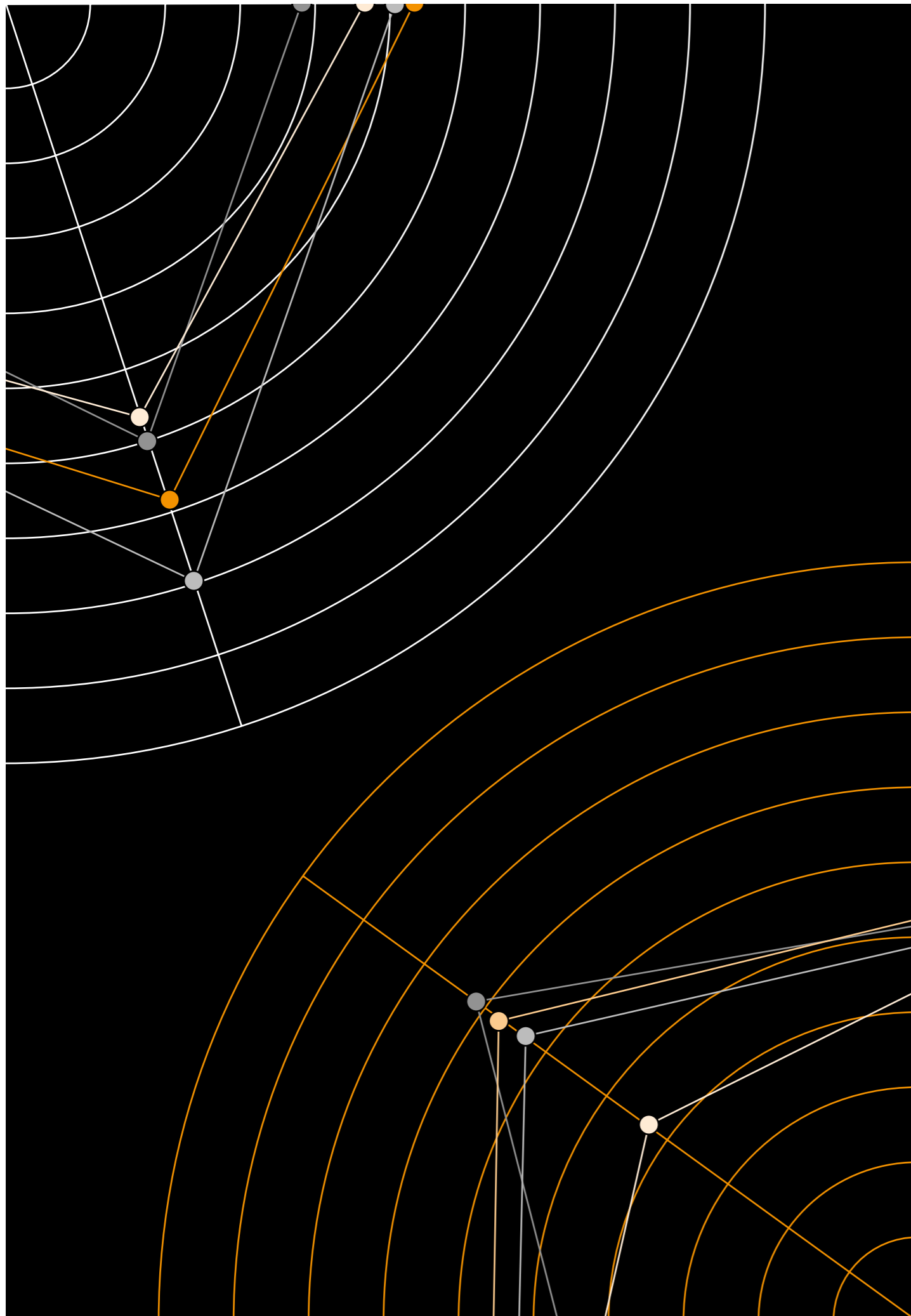
1. Positivité
2. Inclusion du public
3. Assertivité
4. Simplicité et Accessibilité

Cette innovation majeure, dans le champ de la communication interpersonnelle, est en parfaite cohérence avec la raison d'être de Personnalité : **« Révéler les talents de communicant et valoriser, dans le respect de sa personnalité, les communications de chacun ».**

Pour tracer sa route par gros temps, l'entreprise doit, par la voix de ses leaders, porte-paroles et hauts potentiels, fixer et garder un cap, mobiliser les équipes, galvaniser les énergies, convaincre ses clients, actionnaires et partenaires...

À très bientôt, chez Personnalité, pour vous faire vivre une expérience exceptionnelle !

*Palmarès Leaders League des Meilleurs organismes de formation professionnelle – Catégorie Communication



DERNIÈRE INNOVATION



Virtual Intelligence Pitch

La puissance de calcul de l'intelligence artificielle au service de VOS PITCHS !

V.I. Pitch® est l'intelligence artificielle développée par Personnalité et formée à notre méthodologie le media-acting®.

Alimentée par de nombreux discours (de politiques, de dirigeants, de concours d'éloquence...), cette intelligence artificielle mesure l'impact de votre pitch en un temps record et justifie votre score par une analyse ultra-détaillée.

Elle permet grâce à sa puissance de calcul de fournir des diagnostics quantifiés encore plus précis, plus rapides et plus objectifs.

Elle est devenue un outil clé de nos formations et permet d'analyser les discours, les pitches selon les axes suivants :

- La positivité
- L'inclusion du public
- L'assertivité
- La simplicité et l'accessibilité

CERTAINES DE NOS FORMATIONS INCLUENT UN OU PLUSIEURS DIAGNOSTICS AVEC V.I. PITCH®.

Pour les autres formations, nous consulter.



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 6 langues différentes : français, anglais, allemand, italien, espagnol ou arabe.





45 EXPERTS MULTICULTURELS

DÉPLOIEMENT DE NOS FORMATIONS
EN 6 LANGUES DIFFÉRENTES

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, chefs d'orchestre...

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.

COACHS

BOXEURS

PILOTES DE LIGNE

CHEF D'ORCHESTRE

NÉGOCIATEURS DU GIGN

PRÉPARATRICE MENTALE

COMÉDIENS

JOURNALISTES

AFFIRMATION DU LEADERSHIP

* PAROLES DE DIRIGEANTS
PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE COMMUNICATION

● LEADERSHIP AU FÉMININ
WOMEN ACTING

● MAÎTRE DU RING

● MARKETING DE SOI
PERSONAL BRANDING

● COACHING INDIVIDUEL
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

* Formation Inter-Entreprise



PAROLES DE DIRIGEANTS PERFECTIONNEMENT 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.
- > Renforcer l'impact de son argumentation

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 comportemental (grâce à la caméra) et sémantique (grâce à V.I. Pitch®)
- 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 illustreurs vs gestes trahisseurs)

- 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 entendu 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 médias 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 (analysé par V.I. Pitch®), 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 2025 (Boulogne Billancourt - 92100)

PROMOTION MARCEAU

- Mercredi 26 mars (9h-18h30)
- Jeudi 27 mars (9h-18h30)
- Vendredi 28 mars (9h-13h)

PROMOTION MERYL STREEP

- Mercredi 27 août (9h-18h30)
- Jeudi 28 août (9h-18h30)
- Vendredi 29 août (9h-13h)

PROMOTION AUDIARD

- Mercredi 1^{er} octobre (9h-18h30)
- Jeudi 2 octobre (9h-18h30)
- Vendredi 3 octobre (9h-13h)

PROMOTION SCORCESE

- Mercredi 26 novembre (9h-18h30)
- Jeudi 27 novembre (9h-18h30)
- Vendredi 28 novembre (9h-13h)

TARIF et ORGANISATION

EN INTER - ENTREPRISES :

6 participants maximum
5 modules

7 800 € HT par participant
(frais de déjeuner inclus)
avec 2 diagnostics V.I.Pitch®

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,
diagnostics sémantiques

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 les points de force et les axes de progrès de sa communication

LEADERSHIP AU FEMININ 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 – spécialiste de la communication interpersonnelle au féminin
- > Coach vocale
- > Journaliste

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > Leadership
- > Capacité à influencer
- > Confiance en soi

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 4 modules de 3h

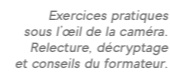
Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

3 H

MODULE 2 MARKETING DE SOI

Le « Women Acting » par le Story Telling et l'Elevator Pitch

- > Savoir imprimer sa marque personnelle
- > Savoir se présenter de manière synthétique et impactante
- > L'outil C.H.I.C. pour préparer un pitch professionnel de soi-même impactant, fondé sur une histoire singulière et distinctive
- > Synopsis et story-board de sa propre histoire



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

3 H

MODULE 3 COACHING VOCAL

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

- > Être entendue pour être écoutée... et comprise
- > La variation prosodique : améliorer son élocution, son rythme et son débit.
- > Communication non verbale - body language : une gestuelle adaptée pour gagner en élégance et en conviction.
- > Gérer les silences : une arme de conviction active
- > Maîtriser son stress et canaliser ses émotions par la respiration ventrale.

3 H

MODULE 4 MEDIA TRAINING ET DÉBAT CONTRADICTOIRE

Le « Women Acting » dans la gestion de l'échange : l'assertivité au féminin

- > Gérer les objections et les questions déstabilisantes
- > Identifier et gérer les 7 nains dans son auditoire
- > L'art de la dialectique assertive "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"



Atelier intensif en studio multimédia sous forme de débat contradictoire

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



En option : diagnostic individuel rhétorique grâce à V.I. Pitch®, nous consulter.

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

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

20

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 ! »

• 1^{ER} ROUND : LES FONDAMENTAUX

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

• 2^{ÈME} ROUND : DE L'IMPORTANCE DE L'IMPACT

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

• 3^{ÈME} 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

21

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



En option: diagnostic individuel rhétorique grâce à V.I. Pitch®, nous consulter.

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

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



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

- > Toutes personnes utilisant les réseaux sociaux à but professionnel.
- > Fondateurs, Dirigeants, Porte-paroles, Associés, Responsables marketing / communication, Responsables RH, Responsables RSE, Responsables commerciaux, etc.



INTERVENANT

- > Expert en communication



COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > Maîtrise de son image, de l'image de marque
- > Stratégie de communication digitale et éditoriale



PRÉREQUIS

- > aucun



DURÉE

- > Modules de 3h à la carte

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

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.



3 H

MODULE

2 BOOSTER L'IMAGE DE SON ENTREPRISE EN LIGNE

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.

- > À 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

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.

Entraînements 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

3 H

MODULE

4 DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE DE NETWORKING

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
Mémos, vidéos pédagogiques

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



COACHING & ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

COACHING D'ÉQUIPE,
TEAM BUILDING

Par essence, le coaching part d'une feuille blanche et se construit au fur et à mesure de l'accompagnement. Voici, pour illustrer ce principe, un panorama de nos principaux domaines d'intervention.

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

24

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



COACHING « ONE TO ONE »

POSITIONNEMENT INDIVIDUEL

- > Agir en leader et développer son charisme
- > Cap stratégique, sens de sa fonction, actions et décisions
- > Trouver un épanouissement optimal dans sa fonction

POSITIONNEMENT RELATIONNEL

- > Le Manager Coach et son collaborateur
- > Manager des personnalités complexes et/ou difficiles
- > Gestion et prévention des conflits

CONDUITE DU CHANGEMENT

- > Renforcer sa capacité d'adaptation au changement
- > Se préparer et assumer de nouvelles responsabilités
- > Gérer son stress et faire l'apprentissage du « lâcher prise »

COACHING D'ÉQUIPE, TEAM BUILDING

Positionnement relationnel et managérial

- > Dynamique et cohésion de groupe
- > Fédérer ses équipes vers un projet commun
- > Le Manager coach et son équipe

Intelligence collective

Personnalité propose des ateliers interactifs de Team Building et d'intelligence collective avec le serious game UWTI.



25

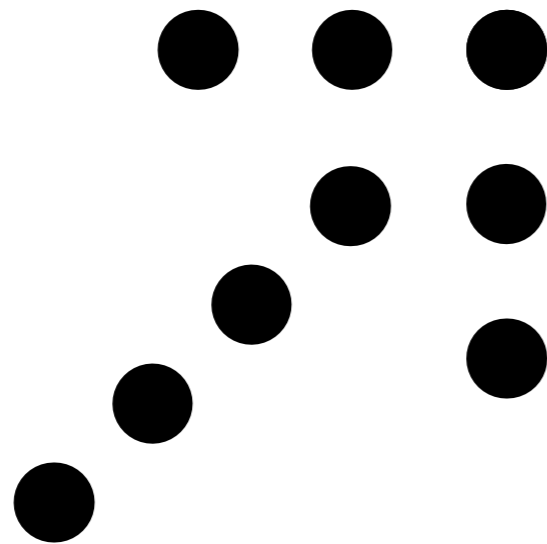
TARIF et ORGANISATION

EN INDIVIDUEL
OU EN ÉQUIPE

Nous consulter pour un montage sur-mesure

@ info@personnalite.fr

☎ 33 (0)1 46 05 44 66



PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

- * 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



PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

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

- > Maîtriser sa présence physique et vocale
- > Comprendre et gérer son stress
- > Bâtir une argumentation efficace à l'oral
- > Interagir sereinement avec l'audience

PARTICIPANTS

- > Toutes personnes amenées à prendre la parole en public

INTERVENANTS

- > Journaliste
- > Comédien

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

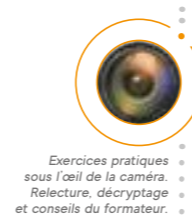
- > Conviction et impact
- > Confiance en soi
- > Gestion du stress et des émotions

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 2 jours



JOUR 1 EXPOSER, C'EST S'EXPOSER

• LA CONNAISSANCE DE SOI, POUR UNE PREMIÈRE PRISE DE CONSCIENCE

- > Quel communicant suis-je ?
Diagnostic individuel comportemental (grâce à la caméra) et sémantique (grâce à V.I. Pitch@)
- > 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

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

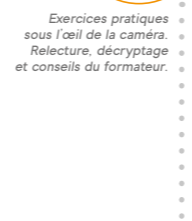
- > Cinq minutes pour convaincre : straight to the point !
- > Rompre la monotonie, rythmer et dynamiser ses propos

• OUVRIR LE DÉBAT ET INTERAGIR AVEC L'AUDITOIRE

- > Ouvrir un débat et obtenir des questions
- > Comportements et attitudes à maîtriser



Exercice final avec diagnostic des dimensions comportementales et sémantiques.



PROGRAMME



SESSIONS INTER-ENTREPRISES 2025

(Boulogne Billancourt - 92100)

- Jeudi 20 mars (9h30-18h15) et vendredi 21 mars (9h30-18h15)
- Lundi 16 juin (9h30-18h15) et mardi 17 juin (9h30-18h15)
- Lundi 6 octobre (9h30-18h15) et mardi 7 octobre (9h30-18h15)
- Lundi 1^{er} décembre (9h30-18h15) et mardi 2 décembre (9h30-18h15)

TARIF et ORGANISATION

EN INTER - ENTREPRISES :

8 participants maximum

2 400 € HT par participant (frais de déjeuner inclus) avec 2 diagnostics V.I.Pitch®

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,
diagnostics sémantiques

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.



OBJECTIVES

- > Mastering your physical and vocal presence
- > Understanding and managing stress
- > Build an effective oral argument
- > Interact calmly with the audience

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



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

DAY 1

PRESENT YOURSELF

- > Individual behavioral diagnosis (thanks to the camera) and semantic diagnosis (thanks to V.I. Pitch®)
 - > 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



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

DAY 2

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



Final exercise with diagnosis of behavioural and rhetorical patterns

PROGRAM

- **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

MULTI-COMPANY GROUP SESSIONS 2025

(92100-Boulogne Billancourt - France)

Monday 9th & Tuesday 10th June
(9:30 am - 6:15 pm)

Monday 17th & Tuesday 18th November
(9:30 am - 6:15 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 memo



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 vendre une idée, un projet, une proposition...

OBJECTIFS

- > Bousculer nos réflexes académiques de traitement de l'info
- > Savoir faire court et ciblé grâce aux techniques du Pitch
- > Augmenter sa puissance d'émission du message (voix & corps)

PARTICIPANTS

- > Toutes personnes amenées à devoir donner l'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

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



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

JOUR 1 L'ART DE CONSTRUIRE UN PITCH PERCUTANT



Diagnostic individuel comportemental grâce à la caméra et sémantique (grâce à V.I.Pitch®)

• LE PITCH BURGER

MÉTHODE SYNTHÉTIQUE QUI STRUCTURE UN MESSAGE ORAL, EN MARQUANT LES ESPRITS TOUT EN ADAPTANT SES ARGUMENTS ET SON RYTHME À SES INTERLOCUTEURS ET À L'ENVIRONNEMENT.

- > 1 message principal qui constituera l'enveloppe de votre intervention : je commence avec et je termine avec.
- > la garniture entre les deux : l'argumentation avec pas plus de 3 ingrédients = 3 arguments titres.

En s'appuyant sur cette méthode, exercices filmés et décryptés sous les angles de la qualité du message transmis, du pont de communication établi et du capital sympathie

L'ART DE RACONTER LE PITCH

• Accumuler un capital-sympathie : la règle de Mehrabian

- > Le Sens du mot > le champ lexical
- > L'Expression kinésique > l'image visuelle
- > La Variation prosodique > l'image sonore

• OARIS : pour établir un pont de communication solide et convivial avec son interlocuteur / son auditoire

- > Une Gestuelle d'Ouverture
- > Une Posture en Avancée
- > Un Visage dont on retient le Regard
- > Un Rythme qui Inspire
- > Une Expression Souriante
- > Sans oublier le... SILENCE

• Maîtriser sa voix pour gérer son stress et maîtriser ses émotions

- > Gestion de la respiration, de la colonne vocale, maîtrise des émotions qui altèrent le placement de la voix
- > Variation prosodique : améliorer son élocution, travailler les scansion, gérer le silence



Exercice final avec diagnostic des dimensions comportementales et sémantiques

PROGRAMME



SESSIONS INTER-ENTREPRISES 2025

(Boulogne Billancourt - 92100)

- Lundi 10 mars (9h30-18h15)
- Vendredi 6 juin (9h30-18h15)
- Vendredi 17 octobre (9h30-18h15)
- Vendredi 12 décembre (9h30-8h15)

TARIF et ORGANISATION

EN INTER-ENTREPRISES :

4 participants maximum

1 400 € HT par participant (frais de déjeuner inclus) avec 2 diagnostics V.I.Pitch®

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
Mémor, vidéos pédagogiques,
, diagnostics sémantiques

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

34

OBJECTIFS

- > Passer de la démonstration ou de l'exposé technique au véritable récit, construire le récit, savoir le raconter et l'incarner,
- > Adapter son oralité aux exigences du mode récit et des émotions

- PARTICIPANTS (8 maximum)**
 - > Cadres, équipes marketing, indépendants, commerciaux soucieux de se démarquer et de faire la différence dans leurs pitches et leurs présentations orales
- INTERVENANTS**
 - > Comédien-conteur, expert en story telling
- COMPÉTENCES TRAVAILLÉES**
 - > Conviction et impact
 - > Capacité à influencer
 - > Maîtrise 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 individuel (comportemental et rhétorique grâce à la caméra et à V.I. Pitch®)

• LA MÉTHODE « C.H.I.C. » POUR PRÉPARER UN PITCH STIMULANT, FONDÉ SUR UNE BELLE HISTOIRE (STORY) (Crochet - Héros - Intention - Combats)

• « L' O.A.R.I.S. » POUR DÉLIVRER CE PITCH AVEC CONVICTON À L'ORAL (TELLER) (Ouvrir-Avancer-Regarder-Inspirer-Sourire)

• GESTUELLE DE CONVICTON 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

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

- Analyse sémantique et axes d'amélioration grâce à V.I. Pitch®

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

35

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, datas...)

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

36

OBJECTIFS

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

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

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

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

À 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.

37

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

- > Toutes personnes souhaitant démultiplier l'impact de leurs présentations avec support visuel.

INTERVENANTS

- Tandem de deux Consultants-seniors :
- > Un journaliste spécialiste de l'infographie
 - > Un spécialiste en techniques de communication interpersonnelle

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > Conviction et impact
- > Capacité à influencer

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 2 jours



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 S.I.C.A.V (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 »...)

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



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 contexte ?
- 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

- > Adapter sa communication comportementale à la visio
- > Construire un message concis pour favoriser l'échange et l'engagement de l'audience
- > Animer et modérer l'interaction d'une visio

PARTICIPANTS

- > Toutes personnes amenées à prendre la parole / à réaliser des présentations à distance (visioconférence...)

INTERVENANTS

- > 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 webinaires et vidéos de training (3h environ)

3 H

MODULE 1 RESTER UN BON COMMUNICANT À TRAVERS LES ÉCRANS

Parler à distance **avec** ses interlocuteurs 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 ©)

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

3 H

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 ©)

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

3 H

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 ©)

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

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



En option, analyse sémantique grâce à V.I. Pitch

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Memos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient également 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.

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.

INTERVENANT

> Journaliste

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

> Précision, clarté et accessibilité
> Impact

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 1 jour

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

JOUR

1 MISE EN PERSPECTIVE ET ENJEUX

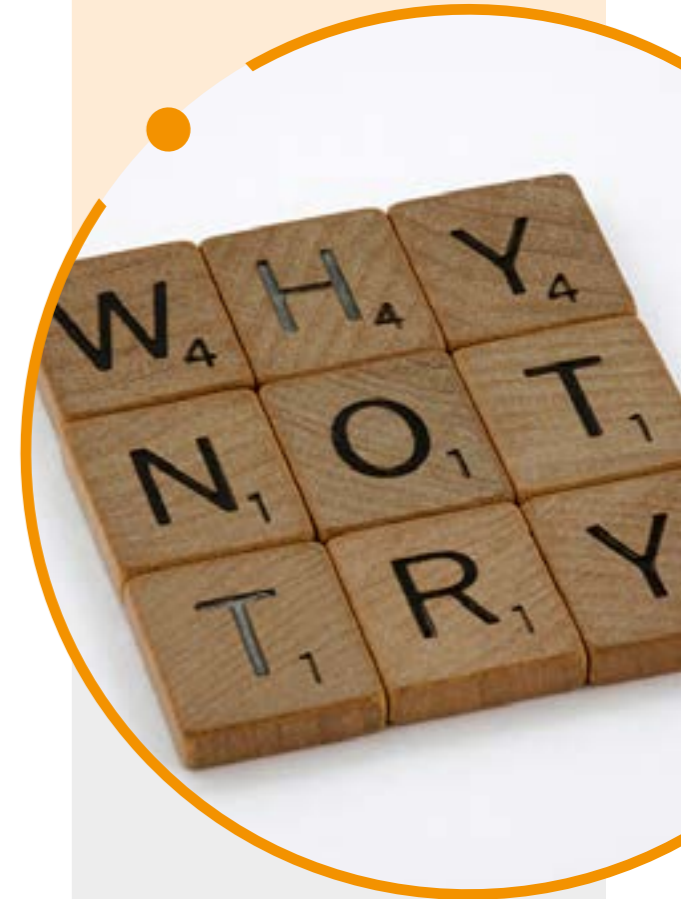
- Le contexte d'un flux de messages continu, abondant et protéiforme
- L'enjeu-clé de l'émergence : donner l'envie de lire / de poursuivre la lecture
- L'adaptation du traitement de l'information pour un récepteur non captif

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).

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



FAIRE BAISSER LA PRESSION... POUR GAGNER EN PERFORMANCE

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

Comprendre le stress et maîtriser 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

44

OBJECTIFS

- > Comprendre les mécanismes du stress
- > Faire son diagnostic et maîtriser 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 en gestion du stress

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

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

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 3 x 3 heures

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

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 R.A.I.D.
- 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

45

COMMUNICATION MANAGÉRIALE ET COMMERCIALE

COMMUNICATION MANAGÉRIALE

- MANAGER LA MOTIVATION DE SON ÉQUIPE AVEC LES OUTILS DE LA PRÉPARATION MENTALE DES SPORTIFS DE HAUT NIVEAU !
- MANAGER DE TERRAIN COMMUNICATION ASSERTIVE
- MANAGEMENT EN CONTEXTE DÉSTABILISANT
- MANAGEMENT INCLUSIF ET ENGAGEANT
- CAPTAIN SPEAKING MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE, PROJETS TRANSVERSES

COMMUNICATION COMMERCIALE

- RELATION COMMERCIALE D'EXCELLENCE
- RELATION COMMERCIALE D'EXCELLENCE NIVEAU EXPERT
- NÉGOCIATION COMMERCIALE D'ÉLITE



NOUVEAU !



UWTI
LE SERIOUS GAME QUI STIMULE
L'INTELLIGENCE COLLECTIVE!



Le serious game « Uwti » fait partie de la pédagogie de Personnalité au service de l'intelligence collective et de la communication managériale.

Ce jeu permet de mettre en situation des équipes face à la résolution d'une problématique commune que personne ne maîtrise au départ.

Comment mobiliser une intelligence collective pour résoudre un défi commun ?

Que ce soit pour créer ou fédérer des équipes, pour comprendre les comportements individuels et collectifs, ces ateliers sont à la fois ludiques et très riches d'enseignements sur les attitudes et modes de fonctionnement de chacun au sein d'une équipe.

Ce serious game peut être déployé sur différents ateliers ou sur différentes formations. Nous consulter.





MANAGER LA MOTIVATION DE SON ÉQUIPE AVEC LES OUTILS DE PRÉPARATION MENTALE DES SPORTIFS DE HAUT NIVEAU

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 coaches sportifs, c'est la promesse de cette formation.

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

OBJECTIFS

- > Motiver, fédérer et susciter l'**engagement** de son équipe par l'art de la « **causerie** » du coach sportif
- > Travailler sa **vision managériale** : savoir écouter, puis fixer un cap en définissant le sens de la mission de chacun ainsi que les objectifs de l'entreprise.
- > Favoriser **performance, motivation et confiance en soi** en utilisant des outils de la préparation mentale des sportifs de haut niveau
- > Encourager **autonomie et créativité** de chaque membre de l'équipe en insufflant et en encourageant l'**esprit entrepreneurial** et la **proactivité**

PARTICIPANTS > Managers

INTERVENANT
> Préparatrice mentale, journaliste et réalisatrice

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

PRÉREQUIS > aucun

DURÉE > 1 jour



PRÉSENTATION DU CONTENU EN VIDÉO



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

MATIN

MOTIVER

L'ENSEMBLE DU GROUPE

Ouverture et fermeture de la séance par des exercices pratiques : « La Causerie » (pitch de motivation d'équipe par le Coach sportif !)

Les participants doivent préparer un **speech de motivation** en se mettant dans la peau d'un coach à la veille d'une finale de coupe européenne ou de coupe du monde ou de finale olympique d'un sport collectif.

APPORTS PÉDAGOGIQUES SOUS LES ANGLES :

- La **posture** : gestuelle, regard, occupation de l'espace, voix, écoute active...
- Le **speech** : accroche, structuration du message, canalisation des émotions, valorisation du collectif, la fixation d'objectifs, la stratégie et les tactiques
- La **légitimité** du coach pour apporter supplément d'âme et de motivation à l'équipe : autorité, empathie, écoute, sens aigu de l'observation, leadership

APRÈS-MIDI

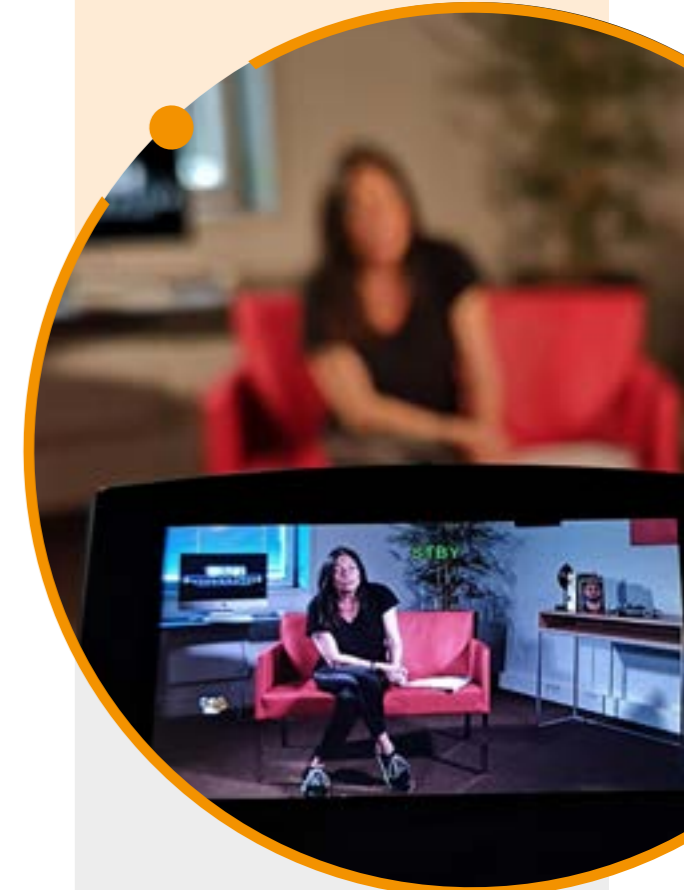
MOTIVER

CHAQUE MEMBRE DE L'ÉQUIPE

Apports pédagogiques fondamentaux : initiation aux outils de la Préparation mentale des sportifs de haut niveau

- Utiliser les leviers essentiels de motivation avec les « **7 sentiments** »
- Méthode, questionnaire et **programme motivationnel**.
- La **fixation d'objectifs** : les critères pour fixer efficacement un objectif
- Les « **routines** » des sportifs professionnels : méthode, application et mise en situation.
- Le **discours interne** : mise en place d'une routine pour remplacer un discours interne négatif en un discours interne positif et motivant.
- L'**imagerie mentale / projection mentale** : méthode, application et mise en situation.

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



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
- > 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
- > Assertivité
- > Capacité à influencer
- > Résolution de problème

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 1 jour



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

UN RELATIONNEL SOLIDE AVEC SON ÉQUIPE

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 »

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 : D.E.S.C. / D.E.F.I.
- > Faire face à l'agressivité
- > La grille d'assertivité et les 4 attitudes possibles

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

@ info@personalite.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



MANAGER DE TERRAIN

FLUIDIFIER VOTRE COMMUNICATION

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

OBJECTIFS

- > Affirmer sa légitimité managériale
- > Acquérir des outils efficaces de cohésion d'équipe
- > Communiquer clairement avec ses équipes
- > Développer sa culture du feedback

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

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



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 ?



Diagnostic individuel comportemental (grâce à la caméra) et sémantique (grâce à V.I. Pitch®)

- > 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 »

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



Diagnostics rhétoriques grâce à V.I. Pitch®

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

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



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 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

54

OBJECTIFS

Permettre au Manager-pilote de :

- > Fédérer une équipe autour d'un projet
- > Manager le facteur humain sous forte pression de temps et de résultat
- > Lutter contre les biais comportementaux
- > Construire une décision collective et engageante

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

JOUR 1



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

- **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'inattendu, la crise éventuelle
- > Jeux de rôle : « y-a-t-il des pilotes dans l'avion ? » (entraînement intensif sous forme de simulation de vol)

55

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@personalite.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



MANAGEMENT INCLUSIF & ENGAGEANT

Le chef d'orchestre doit faire jouer harmonieusement des instruments à la puissance, au son et au rôle très différents.

Notre objectif, en jouant sur cette analogie, est de créer des prises de conscience et délivrer des outils comportementaux pour que les managers animent leur équipe afin de garantir un fort enjeu d'engagement dans le respect des différences.

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

OBJECTIFS

- > Manager une équipe de manière inclusive et engageante
- > Installer un climat d'écoute et de parole
- > Affirmer son leadership en permettant à chacun de s'exprimer

PARTICIPANTS

- > Managers et collaborateurs souhaitant améliorer l'engagement et l'inclusion des personnes.

INTERVENANT

- > Chef d'orchestre / chef de chant et expert en communication

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > La neutralité bienveillante
Seconde écoute
Reformulation sur le sentiment
- > Animation et facilitation
Déroulé d'animation (modèle de Shutz)
Adaptation de l'animation aux personnalités symphoniques
- > Affirmation du leadership
Langage non-verbal
Posture
Assertivité

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 1 jour

1^{er} MOUVEMENT

L'INCLUSION

SENTIMENT D'IMPORTANCE

- **DIAGNOSTIC & ACCROCHE :**
« DROIT AU BUT OU DROIT DANS LE MUR ! »
Au travers d'un contre exemple, d'une prise de conscience et d'un exercice pratique, présentation de différents outils et apports pédagogiques :

- > Les 3 besoins du modèle de Shutz
- > L'art du small talk (personnalisé, actualité générale, actualité de l'entreprise)
- > Les ice breakers (analogies, énigme)
- > Les outils de l'écoute de compréhension, attitudes de Porter
- > La neutralité bienveillante.
- > L'art de la relance (réitération, question relais, question miroir)

Exercices et mise en pratique

2^e MOUVEMENT

LE CONTRÔLE

SENTIMENT DE COMPÉTENCE

EXERCICE COLLECTIF : « LA FICHE DE POSTE ! »

Cet exercice collectif a pour but de :

- > Comprendre le rôle d'un chef d'orchestre
- > Définir les ponts entre les compétences du chef d'orchestre et celles d'un manager inclusif et engageant
- > Décrypter et analyser la qualité des interactions pendant l'exercice (niveau d'engagement, le leadership, les biais toxiques de comportement).
- > La définition et la gestion des différentes attitudes et comportements
- > Comment les musiciens se préparent-ils pour une répétition ?
- > Les biais inconscients dans l'orchestre
- > Le courage des musiciens : comment puis-je être moi-même au milieu du groupe?

EXERCICE ET BRAINSTORMING DE GROUPE :

« Qu'est-ce que la sécurité psychologique ? »

- > Les aspects d'un meeting «safe»
- > Les aspects d'un meeting «unsafe»
- > Les outils pour encourager la "psychological safety" : nommer ses émotions ; paraphraser / gérer les critiques

Les quatre modes d'écoute : dans quel mode mon interlocuteur souhaite-t-il que je reçoive sa parole ?

- > Écouter pour avancer
- > Écouter pour compatir
- > Écouter pour discerner
- > Écouter pour s'immerger



3^e MOUVEMENT

L'OUVERTURE

SENTIMENT DE SYMPATHIE

ENTRAÎNEMENT :

« À LA BAGUETTE ! »

Cet exercice a pour but d'amener chacun à une expression assumée de son leadership afin de devenir un repère visible et crédible de la réunion.

- > Distribuer la parole
- > Suivre un ordre du jour
- > Ramener à l'harmonie les comportements dissonants
- > Gagner en envergure
- > Travailler son langage non-verbal

Exercice: la synthèse symphonique avec mise en pratique des 3 phases de l'engagement (inclusion, contrôle, ouverture)

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, vidéos pédagogiques

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



RELATION COMMERCIALE D'EXCELLENCE

Cette formation offre aux cadres et dirigeants les clés des meilleures techniques de vente, renforcées par nos outils exclusifs de communication interpersonnelle. À travers des mises en situation pratiques (jeux de rôle, simulations, études de cas), les participants développeront rapidement des compétences solides et directement applicables pour exceller dans leurs relations commerciales.

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

58

COMMUNICATION MANAGÉRIALE ET COMMERCIALE

< RETOUR AU SOMMAIRE

OBJECTIFS

- > Maîtriser les techniques de l'entretien semi-directif et de l'écoute active pour une meilleure compréhension des besoins explicites et implicites du client.
- > Construire un pitch « client-centric » clair, convaincant et adapté à l'audience.
- > Gérer efficacement les objections grâce à des techniques de rhétorique et de questionnement structuré.
- > Développer une approche progressive et pratique pour maximiser la conclusion des ventes.

PARTICIPANTS

- > Commerciaux B2B et B2C, agents de vente, ou toute personne en contact direct avec des clients dans un cadre commercial

INTERVENANT

- > Un consultant-formateur, spécialiste de la relation commerciale d'excellence

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

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

PRÉREQUIS

- > 6 participants au maximum

DURÉE

- > 1 jour

PROGRAMME



JOUR 1

DIAGNOSTIC INDIVIDUEL DU PITCH COMMERCIAL GRÂCE À V.I. PITCH®

- > Exercices de questionnement et d'écoute active en binôme
- > Processus d'achat inconscient du client (ICE-BERG5)
 - identifier les besoins implicites, les motivations et les freins.
 - différencier les questions ouvertes, fermées et orientées. Reformuler efficacement.
- > Techniques de questionnement et d'écoute active et mise en pratique
- > Simulation d'un entretien semi-directif (scénarios adaptés aux contextes B2B et B2C)
- > Méthodes de gestion des objections par la rhétorique :
 - méthode T.O.Q.
 - méthode C.A.B./B.A.C.
- > Exercices de mise en pratique où l'objection devient une opportunité de vente
- > Simulation complète d'entretien de vente avec gestion des objections et débriefing détaillé (travail sur l'écoute active, la technique de vente, la reformulation, la réponse aux objections, la conclusion de l'entretien).

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, et diagnostic V.I. Pitch®

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

59

COMMUNICATION MANAGÉRIALE ET COMMERCIALE

< RETOUR AU SOMMAIRE



RELATION COMMERCIALE D'EXCELLENCE

NIVEAU EXPERT

Destinée à ceux ayant suivi la première formation, cette version avancée approfondit les techniques de négociation et de conclusion, tout en personnalisant l'approche de vente grâce au profilage des clients. Ce programme premium, centré sur la pratique intensive, garantit une maîtrise fine des leviers de performance commerciale.

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

OBJECTIFS

- > Maîtriser les techniques fines de profilage client
- > Utiliser une technique de vente personnalisable pour chaque type de client
- > Connaître les 5 étapes d'une négociation complexe
- > Maîtriser l'art de conclure une négociation

PARTICIPANTS

- > Commerciaux confirmés, managers de vente, consultants et toute personne ayant une solide expérience dans la vente et souhaitant se perfectionner dans une approche premium.

INTERVENANT

- > Un consultant-formateur, spécialiste de la relation commerciale d'excellence

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > Intelligence relationnelle
- > Capacité d'écoute et d'influence
- > Capacité à négocier

PRÉREQUIS

- > aucun
- > 6 participants au maximum

DURÉE

- > 1 jour

PROGRAMME



JOUR 1

DIAGNOSTIC INDIVIDUEL DU PITCH COMMERCIAL GRÂCE À V.I. PITCH®

- > Exercices de questionnement et d'écoute active en binôme
- > Profilage et adaptation : adaptation du discours, liaison des arguments ciblés, maîtrise des techniques de négociation.
 - Méthode ICEBERG5 et SONCASE
- > Impliquer le client dans le process de décisions : la méthode du SPIN SELLING
- > Mise en situation au travers d'un exercice de profilage et de création de contenu liant et impliquant.
- > Simulation d'un entretien semi-directif
- > Au cœur du processus de vente, le moment délicat de la négociation :
 - méthode SPIN pour impliquer le prospect dans la décision d'achat.
 - art de la négociation avec 5 étapes clés (méthode M.E.S.O.R.E.)
 - conclure la négociation.
- > Atelier interactif pour apprendre à répondre aux objections et adapter son discours pour convaincre le client.
- > Simulation d'un entretien de vente complexe, suivi d'un débriefing détaillé et individuel.

TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL

Nous consulter pour un montage sur-mesure

@ info@personalite.fr

☎ 33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Mémos pédagogiques, et diagnostic V.I. Pitch®

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



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

62

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 communication interpersonnelle, verbale et non-verbale.
 - > Un consultant-formateur, spécialiste de la négociation et des techniques de négociation dans un cadre business

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

• 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

• 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

63

PROGRAMME



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

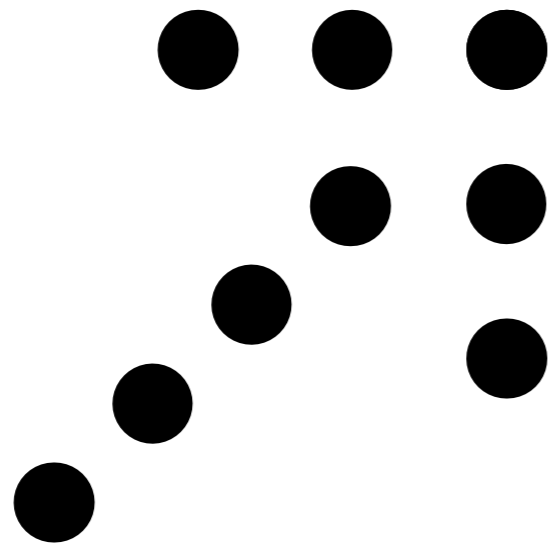
@ info@personnalite.fr

☎ 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

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



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.

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

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

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

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 1 jour



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

THÉORIE LES RÉGLES 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 »

• 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

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



TRAINING DEBAT 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.



OBJECTIFS

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

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

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

• LE PITCH BURGER

- Méthode synthétique qui structure un message oral, en marquant les esprits :
- > 1 message principal + 3 arguments

• OUTIL OARIS POUR ÉTABLIR ET PRÉSERVER UN SOLIDE PONT DE COMMUNICATION

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

• ÉCOUTE 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.



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

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



« Avec le développement massif des technologies de l'information et de la communication, la richesse des entreprises est de plus 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

70



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

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.



Diagnostic rhétorique grâce à V.I. Pitch®

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 messenger (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

71



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.

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



MAÎTRE DU RING GARDEZ LE LEAD EN TOUTES SITUATIONS !

À travers le décryptage de combats mythiques, d'expériences personnelles et de parallèles avec des situations de communication déstabilisante, vous découvrirez comment :

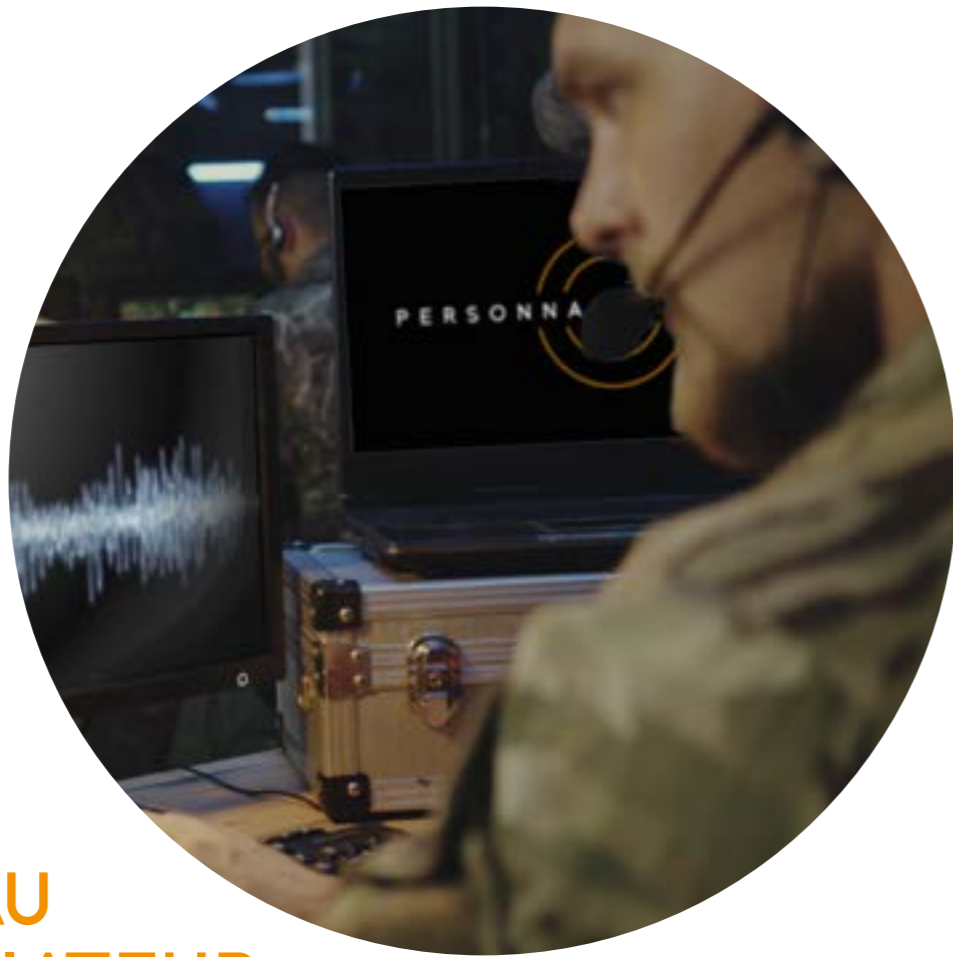
AU PROGRAMME

- > Anticiper un « combat »
- > Établir une **stratégie**
- > Générer de la **confiance** pour affronter le danger
- > **Imposer** son message malgré l'adversité
- > Conserver sa **lucidité** dans les moments de forte charge émotionnelle

EXPERT

Anthony Conlon
Boxeur - Coach

Champion de Boxe universitaire en 2008 et diplômé d'un Master de Sports Management à l'Université de Kingston (Royaume-Uni), Anthony utilise la boxe anglaise comme levier de management pour les cadres dirigeants.



PITCH IT ! PRÉSENTER ET CONVAINCRE EN 30 SECONDES CHRONO !

AU PROGRAMME

- > Méthode du **Pitch Burger**
- > Storybord de sa présentation pour emporter l'auditoire et **captiver**
- > Méthode O.A.R.I.S. pour construire rapidement un **pont de communication**
- > 5 min pour convaincre: **straight to the point !**
- > Ice breaking & hook : l'art de l'**accroche**
- > La voix pour **capter** efficacement son auditoire
- > **Gérer** son stress et canaliser ses émotions

DANS LA PEAU D'UN NÉGOCIATEUR D'ÉLITE

- > Préparer, mener et conclure une négociation difficile
- > Résoudre un conflit

AU PROGRAMME

- > La composition d'une unité d'élite type GIGN - les **différents rôles** des intervenants
- > La **préparation** de la négociation et de la grille de négociation
- > Le **profilage** du ou des interlocuteur(s) – les différents profils
- > L'**action** - la conduite et les matrices de la négociation
- > Le **débriefing**
- > Le **partage** des bonnes pratiques



EXPERT
Ancien négociateur du GIGN

Organisation et tarifs : nous consulter
info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

74

EXPERT
Journaliste

Organisation et tarifs : nous consulter
info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

75

TOUS PILOTES ! MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE ET GESTION DU FACTEUR HUMAIN

AU PROGRAMME

- > **Confrontation des systèmes :**
Aviation Civile et entreprise
- > **Prise de conscience**
- > **Responsabilité** et conscience
des enjeux
- > **Fédérer** l'équipe, vite et bien !
- > Moi, les autres membres de l'équipe
et l'**organisation de l'entreprise**
- > Gestion du **stress** et de la surcharge
de travail.



- > Gestion des **comportements** :
résistances, rapports de pouvoir,
conflits...
- > Interférence et **expérience**
- > **Enrichir** le groupe des différences
de chaque membre
- > **Maîtrise** et méthode
- > Détermination des rôles et **implication**
individuelle des coéquipiers.
- > **Décision**
- > **Garder le cap** en toutes circonstances

EXPERT
Commandant de bord
ou Officier Pilote de ligne

*Nos experts associent leurs savoir faire à celui de
Personnalité et animent des conférences et formations
autour des thèmes du management, de la gestion du fac-
teur humain, et de la performance collective.*

Organisation
et tarifs :
nous consulter

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

76

LE CHIMPANZÉ ET L'ÉCOLIER MAÎTRISER SES INSTINCTS ET SORTIR DU CADRE UNIVERSITAIRE POUR SÉDUIRE UN AUDITOIRE ET RETENIR SON ATTENTION

AU PROGRAMME

- > Langage du **corps**, langage du **visage**,
langage des **gestes**
- > Gestes, postures et voix : **principe de
congruence**, consonance vs dissonance
- > Construction d'un **capital-sympathie**
- > **Gestion** du stress et des émotions
- > Structuration d'un **discours impactant**



Organisation
et tarifs :
nous consulter

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

EXPERT
Laurent Philibert

*Comédien de formation, directeur pédago-
gique de Personnalité, Laurent Philibert maîtrise
toutes les techniques indispensables pour être vu, en-
tendu et compris. Expert de la prise de parole en public, de
la gestion du débat contradictoire, de la dialectique assertive et
de l'affirmation du leadership, il intervient chez Personnalité depuis
1999. C'est un spécialiste de la communication non verbale et du
body language.*

77

STORY TELLING LES TECHNIQUES DU STORY-TELLING AU SERVICE DU BUSINESS ET DE L'ENTREPRISE



AU PROGRAMME

- > Un pitch stimulant, fondé sur une « **belle histoire** »
 - Ice-breaking and hook
 - Un héros et une mission
 - Affronter les difficultés, combattre et franchir les obstacles
- > **Grammaire et syntaxe** narrative
- > **Donner vie** au récit, rythmer et dynamiser son propos
 - Analogies
 - Images-force
 - Astuces oratoires

EXPERT

dans les arts de la scène

Organisation et tarifs : nous consulter
info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

78

WOMEN ACTING COMMUNICATION ET LEADERSHIP AU FÉMININ

AU PROGRAMME

- > Comprendre les **freins** au leadership féminin
- > Concept du **Tokenisme**
- > L'importance de la **posture** et de la **voix**
- > **Vaincre** les atavismes éducationnels
- > **Pouvoir** « pour » VS pouvoir « contre »
- > **Gérer** les objections sexistes, les questions déstabilisantes avec assertivité et répartie.
- > Le **débat contradictoire** en position minoritaire (mot confort, phrase charnière, technique du block&bridge)
- > Apprendre à **oser**
- > **Gérer** son stress et canaliser ses émotions



EXPERT

Coach dans

l'accompagnement des femmes
Organisation et tarifs : nous consulter
info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

79

BODY LANGUAGE

L'IMPORTANCE DU NON VERBAL. PARCE QUE NOUS SOMMES VUS AVANT D'ÊTRE ENTENDUS

AU PROGRAMME

- > Manifestations du **stress**
- > **Gestes illustreurs** et gestes trahisseurs (activité de dérivations et marqueurs kinésiques)
- > L'image de **conviction**
- > Méthode O.A.R.I.S. pour construire rapidement un **capital sympathie** et un pont de communication
- > Les zones et les **distances**



EXPERT

un comédien expert de la prise de parole en public

Organisation et tarifs : nous consulter
info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

80

ASSERTIVITÉ :

NI HÉRISSEUR, NI PAILLASSEUR S'AFFIRMER SANS AGRESSIVITÉ NI TENSION



AU PROGRAMME

- > **Communiquer** sous forte charge émotionnelle
3 reflexes de communication :
 - la passivité,
 - l'agressivité
 - la manipulation
- > Méthode D.E.S.C.
- > Balisage des **situations à risque**
- > Recueil des **situations déstabilisantes**
- > **Argumenter** plutôt que justifier (méthode M)
- > Ni **arrogance**, ni **complaisance**
- > De l'**émotionnel** au rationnel, ou comment rendre votre interlocuteur perméable à vos messages
- > Attitudes de PORTER

EXPERT

en communication assertive

Organisation et tarifs : nous consulter
info@personnalite.fr
33 (0)1 46 05 44 66

81

PRODUCTIONS, ÉVÉNEMENTS



PERSONNALITÉ

ACCOMPAGNE
SES CLIENTS DANS
**LA RÉALISATION
DE PRODUCTIONS VIDÉOS
ET DANS L'ANIMATION
D'ÉVÉNEMENTS
SUR-MESURE,
EN FRANCE,
À L'INTERNATIONAL
OU À DISTANCE.**



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

Nous réalisons des contenus vidéos sur mesure, et animons des événements, des conférences en présentiel ou à distance, en simulant des projections dans des décors de plateaux TV, radios ou auditorium.

Nous disposons également de **studios mobiles** dernière génération. Nos formateurs se déplacent au contact de nos clients en tout lieu et décryptent (grâce aux vidéos HD) les exercices de communication des participants.

* Studios équipés de grands écrans tactiles 4K, caméras intelligentes ultra HD, enregistrements des flux vidéos, éclairage plateau, sonorisation HF, incrustation décors virtuels, mixage de flux vidéo pour live multicam, banc de montage pour le différé, téléprompteur.



NOS ATOUTS

LEADER FRANÇAIS
de l'excellence relationnelle
pour la 9^{ème} année consécutive,



classé
INCONTOURNABLE
par



FORMATION PROFESSIONNELLE
Communication
Chaque année depuis 2016
jusqu'en 2024 inclus.

UNE ENTREPRISE ENGAGÉE
depuis plus de 10 ans dans
les domaines de l'environnement,
du social, et de l'éthique.



PERSONNALITÉ figure dans le
Top 5% des entreprises les plus
vertueuses de sa catégorie



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

EN 2024

SATISFACTION
MOYENNE



MAITRISE DES OBJECTIFS
DE LA FORMATION



**100 % DE NOS PARTICIPANTS
RECOMMANDENT NOS FORMATIONS**

NOS STUDIOS

Studio Média POUR VOUS CONFRONTER À NOS JOURNALISTES

C'est dans ce studio que nos participants sont confrontés à nos **experts** qui leur transfèrent les meilleurs outils journalistiques de la méthodologie du Media-Acting®. En présence de nos journalistes, nos participants y travaillent le contenu du message, sa structure, les lois de proximité, apprennent à gérer le jeu des questions-réponses et du débat contradictoire, etc...

Entièrement équipé de caméras, d'un fond vert, les prises de parole seront réalisées dans les conditions d'un plateau TV ou radio.



Studio Acting POUR VOUS LAISSER EMBARQUER PAR NOS COACHS VOCAUX ET NOS COMÉDIENS

Un auditorium pour mettre la forme au service du fond !

Etre un bon communicant nécessite de bien maîtriser les outils de la communication non verbale, para verbale, de la proxémie ...

C'est précisément dans ce studio, que nos **experts comédiens, metteurs en scène, coachs vocaux** accompagnent nos participants et leur transmettent les meilleurs outils d'une communication d'une prise de parole en public impactante, audible et percutante ! Ces outils font partie de la méthodologie exclusive du Media-Acting®.

Ces experts de la scène, vous donneront les moyens d'apprendre à gérer le stress, à développer votre charisme, à augmenter votre présence, à gérer vos émotions, pour vous permettre d'amplifier vos communications et vos prises de parole en public.



Studio Martin POUR DES MISES EN SITUATION DE COMMUNICATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le studio Martin* est une salle entièrement équipée. Sa configuration en U permet de mettre les participants dans des contextes de prise de parole en réunion, CODIR, COMEX et de présentation.

La caméra, comme dans les autres studios, permet de capter en vidéo les prises de paroles des personnes que nous formons, de les décrypter sous l'œil avisé de nos experts, et ainsi de faire monter en compétence nos apprenants exercice après exercice. Sont travaillés les outils de la méthodologie du **Media-Acting®**, méthode fondée par Jean-Claude Martin* et étoffée par **Laurent Philibert, directeur pédagogie et innovation de Personnalité**, au fil des ans.

*Jean-Claude Martin, comédien puis metteur en scène, est le fondateur de Personnalité en 1992.



Studio Boulogne POUR BOOSTER LA CRÉATIVITÉ !

Une salle de formation, entièrement dédiée à la créativité !

C'est dans ce studio, aux multiples espaces, que nos formateurs stimulent la créativité de nos participants, que se déploie l'intelligence collective !

Story board, synopsis, story telling, brain storm, think out of the box, échanges entre coach et coaché, **cette salle conviviale permet de libérer les esprits et de laisser libre court à l'imagination, à la réflexion, à l'échange ...**

Modulable, elle permet également de faire des séances de **Media training**, en présence d'un journaliste pour préparer et ajuster des interviews médiatiques.



Le Ring POUR PRÉPARER VOS COMMUNICATIONS À FORT ENJEU DANS DES CONTEXTES DÉSTABILISANTS

La communication interpersonnelle n'est pas toujours un long fleuve tranquille ...

Parce qu'elle peut être parfois tendue, conflictuelle, nous utilisons le ring pour permettre à nos participants de prendre conscience de leur relation avec le combat physique et avec la communication assertive et l'agilité rhétorique.

Notre expert boxeur (champion de France universitaire en boxe anglaise), préparateur mental et coach certifié fera vivre à nos participants une expérience hors du commun !



ILS NOUS FONT CONFIANCE*

ACCOR

ADOPALE

ADVANS

AFD/PROPARCO

ALLIANZ

ALSTOM

ANOTHERBRAIN

ARMATEURS DE
FRANCE

ARTELIA

ASSYSTEM

AXA BANQUE

BMW GROUP

BPCE

BRISTOL MYERS
SQUIBB

CANAL +

CARTIER

CITEO

CNOSF

COD4IS

COFACE

CONTENT SQUARE

COOPER VISION

COPACEL

CREDIT AGRICOLE

DAMETIS

DASSAULT SYSTE-
MES

DELOITTE

DHL

DIOT SCIACI

DOMINO'S PIZZA

EDF

EKIMETRICS

EPSF

ERNST AND YOUNG

FEPEM

FISKARS

FONDATION POUR
LA RECHERCHE
MEDICALE

GALIMMO

GENESYS

GRAND PARIS
AMENAGEMENT

GROUP M

GUY HÔQUET

HAVAS MEDIA

HELVETIA

INSP

INTYS CONSULTING

IRSN

ISOSKELE

LADURÉE

LA FRANCAISE AM

LES CAFES CARON

LES ECHOS
MANAGEMENT

LINKLATERS

LVMH

MACSF

MATMUT

MGEN

MICROPOLE

MNH

NEUFLIZE

NEXITY

NRJ GROUP

OBERTHUR

ODDO BHF

OGF

OPEN GROUPE

OP MOBILITY

PAREF GESTION

PARIS NOTAIRES
SERVICES

PIAGET

PUBLICIS

QUAD DRAMA

QUARTUS

RECORDATI

REDMAN

RENAULT

RENTOKIL

SCALIAN

SCHMIDT GROUPE

SEGRO

SEPTODONT

SIEMENS SA

SIEMENS INDUSTRY
SOFTWARE

SOFINNOVA

STELLANTIS

SUPERGRID

TOTAL ENERGIES

WARNER

YKONE

* Principaux clients actifs sur l'année en cours et l'année précédente



PERSONNALITÉ
conseil en communication des dirigeants



86 RUE DU DÔME

92100 BOULOGNE-BILLANCOURT



www.personnalite.fr