

**5 JOURS** soit 35,5h

E-Learning 30 min



Présentiel 28h

AMÉLIORER SES CAPACITÉS À IMPACTER ET À CONVAINCRE EN FACE À FACE OU EN VISIO



PUBLICS CONCERNÉS

- Tous publics



PRÉ-REQUIS

- Aucun



FORMATEURS

- **Olivier ENDELIN** : Depuis plus de 20 ans, Olivier accompagne les dirigeants et leurs équipes à devenir acteurs du changement. Consultant, formateur, coach et médiateur, Olivier est partenaire d'Evoluteam depuis 2017.
- **Jean-Luc SOLAL** : À la fois coach professionnel, formateur, acteur, auteur et metteur en scène, Jean-Luc accompagne les personnes à la posture oratoire et à la structuration des messages qui l'accompagne, pour gagner en confiance, en présence et prendre du plaisir dans la prise de parole en public.
- J1 et J4 : Olivier ENDELIN
- J2 et J3 : Jean-Luc SOLAL
- J5 : Olivier ENDELIN

Ce parcours est composé de deux formations et d'un retour d'expérience pour ancrer les bonnes pratiques et développer des pratiques avancées :

1. Convaincre et persuader (J1 + J4) pour :
 - Savoir préparer vos interventions et vos arguments pour créer de l'impact
 - Cartographier vos interlocuteurs pour mieux adapter votre discours
 - Savoir influencer et mobiliser vos interlocuteurs en restant intègre
2. Améliorer ses interventions à l'oral (J2 + J3) pour :
 - Gagner en confiance
 - Travailler votre posture face à un public, à une caméra
 - Faire face aux situations inconfortables
 - Apprendre à captiver votre auditoire
3. Retours d'expériences et pratiques avancées (J5) pour :
 - Prendre du recul sur sa mise en pratiques
 - Ancrer les concepts et les outils vus durant le parcours
 - Utiliser les concepts et outils dans le cadre d'une conduite d'un Comité de Pilotage

PROGRAMME DÉTAILLÉ

AMONT : MODULES E-LEARNING :

Durée du parcours digital : 30 minutes

- Les techniques de communication
- L'assertivité
- Animer efficacement une réunion



OBJECTIFS

- o Identifier ses atouts et points à améliorer
- o Préparer sa présence dans l'espace et face à une caméra
- o Donner de la voix
- o Agir en chef d'orchestre
- o Vaincre le trac
- o Travailler la congruence
- o Renforcer sa force de conviction
- o Adopter l'attitude adéquate
- o S'intéresser à son auditoire
- o Définir des objectifs
- o Élaborer un storytelling pour convaincre de l'approche proposée
- o Connaître quelques techniques essentielles pour convaincre
- o Mobiliser : accrocher et inciter à l'action
- o Connaître quelques fondamentaux de la communication verbale et non verbale
- o S'entraîner à convaincre et influencer positivement
- o Prendre du recul sur sa pratique opérationnelle
- o Mettre en pratique les outils et concepts dans le cadre d'une réunion client

JOUR 1

1. COMPRENDRE LES 4 STYLES DE FONCTIONNEMENTS À TRAVERS LE MODÈLE DES PRÉFÉRENCES CÉRÉBRALES

- o Mieux se connaître avec la méthode Hermann® et prendre connaissance de son fonctionnement et de celui des autres

Autodiagnostic de ses préférences cérébrales

- o Identifier les impacts des styles de fonctionnement sur la communication

Exercices d'appropriation : Repérer le profil de son interlocuteur à travers son langage, ses intérêts, son environnement

2. S'INITIER À LA COMPLEXITÉ DE LA COMMUNICATION

- o S'approprier des fondamentaux de la communication pour comprendre les sources de malentendus les plus courants
 - o Le cadre de référence
 - o Faits / opinions / sentiments
 - o La généralisation - la distorsion - les omissions
- o Exercice pratique de découverte

3. CONNAÎTRE SON AUDITOIRE POUR BIEN PRÉPARER SON INTERVENTION

Ce qui intéresse le plus votre interlocuteur : c'est lui-même

- o Dresser le *profil proforma* (fonction, vécu, enjeux, attentes, contraintes ...)
- o Enrichir le profil proforma des motivations SONCAS connues / probables

Mise en pratique sur la base d'interlocuteurs connus par les participants

4. ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION POUR CONVAINCRE SA CIBLE

- o Formaliser ce que l'on veut obtenir
 - o Les objectifs SMART de l'intervention
 - o Les idées majeures du message / les objections possibles
- o Préparer votre intervention en mode storytelling
 - o Définir le message
 - o Élaborer le fil rouge
 - o Faire de l'auditoire le héros de l'histoire
 - o Définir un storyboard logique

Mise en pratique : élaborer une trame de storytelling individuel en lien avec son contexte professionnel ou sur la base d'une étude de cas proposée

o Plan de progrès individuel (PPI)

- o Élaborer son Plan de progrès individuel : les pépites

MODALITÉS

- INTRA à partir de 4 participants
- En présentiel et/ou en classe virtuelle

FINANCEMENTS POSSIBLES

- FNE
- Plan de développement des compétences OPCO

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, chaque participant utilise un support qui reprend les concepts et différents points traités et des exercices d'application et d'entraînement.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Plateforme pédagogique :
accessible dès 15 jours avant le présentiel et pendant 3 mois

Présentiel : alternance de théorie, d'exercices et de mises en situation

JOUR 2

5. DÉCOUVRIR SES CAPACITÉS D'ORATEUR

- État des lieux : Mes qualités d'orateur
- Mise en situation de prise de parole : Premier retour sur image, identification pour chacun de ses atouts et points à améliorer

6. GAGNER EN CONFIANCE LORS DE SES INTERVENTIONS

- Organiser l'intervention matérielle (timing, supports, choix des médias, disposition de la salle dans le cadre du face à face etc.)
- Concevoir les supports : rappel des grandes règles d'utilisation des médias usuels tels que : Power Point, le vidéo projecteur, l'utilisation d'un paper-board etc...

Exercice « le bain de regard » : Expérimenter le soutien du corps dans la posture face au groupe

- Découvrir des exercices de préparation de la voix à faire le matin avant une prise de parole
- Explorer la vibration sonore et son impact (cohésion, puissance, nuances...)

Prises de parole sur des saynètes : improvisations théâtrales et sonores

- Trouver son équilibre dans son rôle de présentateur / facilitateur

Jeu de rôles du Chef d'Orchestre : Expérimenter l'écoute, la concentration, la gestuelle, le regard, et la connexion permanente du chef d'orchestre avec son orchestre

- Surmonter son stress et canaliser son énergie – le rôle de la respiration sur le stress (différence entre la respiration ventrale /thoracique)

Exercice de visualisation : Visualiser à l'avance la prise de parole en mode « succès »

○ Plan d'action d'Intersession

- Identification de 2 actions à mener dans le temps de l'intersession

JOUR 3

7. RÉVEILLER LES PRISES DE CONSCIENCE

Débriefing des expérimentations du J2 en lien avec le plan d'action Intersession : Prises de conscience ? Observations ? Apports complémentaires/éclaircissements si besoin

8. SAVOIR CAPTER L'ATTENTION ET LA GARDER

- Mobiliser son assurance et son équilibre corporel : travail sur la congruence non-verbal / para verbal / verbal
 - La proxémie
 - La congruence
 - La boucle de communication
 - Le feed-back verbal et visuel
 - La voix, le rythme, le débit, les pauses

FORMATION À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, notre équipe pédagogique en charge des modules e-Learning, répondra à vos questions

- ▶ de 9h30 à 17h00 au
01 47 39 02 02
- ▶ ou sur l'adresse mail
suivante :
contact@creativelearning.digit
alcamp.fr

○ *Parcours de formation « Améliorer ses capacités à impacter et à convaincre en face à face ou en visio »*

- La communication non-verbale

Exercice pratique « Discours politique » : apprendre à moduler et à projeter seul en scène un texte écrit pour arranger une foule

- Savoir quoi répondre en toute situation
 - Le report d'objection / question
 - L'appel aux participants
 - Le retour à l'envoyeur

9. FAIRE FACE AUX SITUATIONS INCONFORTABLES

- Gérer ses émotions pour ne pas se laisser déstabiliser
 - La méta communication pour libérer la pression
- Savoir gérer les imprévus : auditeurs bavards, rebelles, entrées et sorties pendant la présentation, questions délicates etc.

Exercices collectifs d'improvisation théâtrale

○ **Plan de progrès individuel (PPI) et clôture de la session**

- Plan de progrès individuel : les actions à mener à court et moyen terme pour gagner en efficacité
- Validation des apports par rapport aux attentes
- Quizz de validation des compétences

JOUR 4

10. LES TECHNIQUES ESSENTIELLES POUR CONVAINCRE

- Transformez vos idées en avantages pour l'auditoire : CAB
- Traiter les objections identifiées : APARA
- Le langage positif : choisir ses mots, ses verbes, supprimer des éléments de langage dépréciatifs
- Les techniques d'accroche : les trois outils qui donnent du relief
 - L'anecdote, l'analogie et le vécu de l'auditoire
- Les moyens pour mobiliser ses interlocuteurs dans le temps

Application, Brainstorming et piste d'actions à privilégier

11. COMMUNIQUER AVEC PERSUASION

Expérimentation : présentation de chacun face au groupe en mode « pitch »

Débriefing avec conseils individuels

- Les techniques d'écoute active, la reformulation, le questionnement
- L'assertivité

Mise en pratique de tous les concepts travaillés en face à face et face au groupe : jeu de rôles

Débriefing appréciatif - Feed-back

VOTRE CONTACT

Laure CASTA

Tél. : 01 47 39 90 48

e-mail : laure.casta@evoluteam.fr

○ Plan de Progrès individuel (PPI)

- Enrichissement de son Plan de progrès individuel
- Validation des apports des 4 jours par rapport aux attentes

MISE EN PRATIQUE PENDANT L'INTERSESSION (MAX. 2 MOIS)

- Chaque participant met en œuvre son Plan de Progrès Individuel et l'enrichit de son retour d'expériences
- Le groupe et le formateur référent, Olivier Endelin, sont connectés via la plateforme digitale, pour partager les questions et y répondre.

JOUR 5

12. RETOUR D'EXPÉRIENCES

- Retour d'expériences des participants sous forme d'échanges et de partages d'expériences en lien avec leurs Plan de Progrès Individuels
- Etude des cas situationnels apportés par les participants
- Approfondissement de la mise en pratique et de l'utilisation des outils
- Feed-back et conseils individualisés
- Apport formatif complémentaire selon les besoins

13. ATELIER DE PRATIQUE « ANIMATION DE COPIL »

- Les bonnes pratiques à adopter selon les types de réunions projets et les objectifs qui y sont liés
- Mise en situation en utilisant les concepts et outils vus durant le parcours et débriefing : « Animer un COPIL pour réviser un planning projet à la suite d'un retard ou d'un problème technique »,

○ Plan de Progrès individuel (PPI) et clôture du parcours

- Les actions à mener à court et moyen terme pour continuer à gagner en efficacité
- Quiz de fin de formation
- Conclusion et clôture du parcours