



**Contexte :**

Avoir identifié un objectif personnel et professionnel précis nécessitant la mise en œuvre de ces compétences techniques et comportementales et pour obtenir de son auditoire une action précise.

**Accessibilité :**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

**Public concerné :**

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à communiquer et à convaincre dans un cadre professionnel : Entretien, négociation, prise de parole, réunion, soutenance d'appels d'offres

**Prérequis :**

Être en posture de communiquer et convaincre

**Méthode :**

Alternance de méthodes et de techniques pédagogiques interactives :

Apports méthodologiques

Illustrations vidéo

Ateliers

Mises en situation et prise de parole

**Modalités d'évaluation :**

Mise en situation de présentation orale en fin de formation sur un contenu choisi par le candidat et préparé durant la formation (Si formation CPF : à l'issue de la formation, vous passerez la certification

"Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre". )

**Durée, tarifs et modalités :**

Présentiel : 14h (2 jours) 1600€ Net

Distanciel : 14h (2 jours) 1600€ Net

**Délais d'accès :** 3 semaines

**CONTACT**

Virginie Leyder / 06.03.39.23.82

Christophe Gros / 06.89.20.76.26

@[contact@levelup-formation.com](mailto:contact@levelup-formation.com)

**Objectifs :** A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

1. Créer une première impression positive
2. Renforcer votre crédibilité
3. Présenter clairement une information complexe
4. Communiquer en ayant un plus grand impact
5. Motiver les autres à agir
6. Faire face à des situations stressantes
7. Susciter l'adhésion au changement

**Programme**

**Créer une première impression positive :**

Identifier vos objectifs personnels en ce qui concerne la formation

- Prendre vos repères personnels en tant que conférencier, prendre confiance en soi, déprogrammer ses peurs
- Établir un lien avec l'auditoire.
- Développer une perception de vous-même en tant que communicant ayant un impact important sur son auditoire

**Augmenter la crédibilité :**

Établir un lien avec l'auditoire en se mettant à son niveau

- Présenter ses idées selon une progression logique
- Développer un contact émotionnel
- Présenter une image positive de votre organisation
- Communiquer votre enthousiasme
- Transmettre avec confiance une image de compétence
- Renforcer votre message par des preuves à l'appui

**Présenter clairement une information complexe :**

- Acquérir la souplesse requise pour rendre un contenu complexe simple et compréhensible
- Communiquer l'information de manière intéressante

**Communiquer en ayant un plus grand impact :**

- Développer sa flexibilité en variant ses expressions, sa gestuelle et en modulant sa voix
- Démontrer notre maîtrise d'un sujet qui ne nous est pas familier
- Présenter des documents écrits d'une manière captivante
- Dépasser les barrières qui limitent notre flexibilité

**Motiver les autres à agir :**

- Effectuer une présentation axée sur les résultats
- Persuader un auditoire de passer à l'action
- Apporter une preuve fiable, vérifiable sous la forme d'un incident personnel
- Être motivant, clair et concis

**Faire face à des situations stressantes :**

- Conserver une attitude professionnelle malgré la pression
- Communiquer des messages clairs, concis et positifs
- Vendre des idées stratégiques, une organisation et se vendre soi-même
- Transmettre une image de compétence et de confiance en soi

**Susciter l'adhésion au changement :**

- Impliquer logiquement et émotionnellement l'auditoire
- Structurer son discours pour obtenir la confiance de l'auditoire
- Être convaincant lorsque vous demandez à l'auditoire d'agir
- Fournir des preuves qui appuient vos recommandations
- Faire preuve d'objectivité dans la présentation des différentes solutions

**Taux de Satisfaction**

année 2024 / source : enquête de satisfaction à chaud

Qualité de l'accompagnement    Contenu de la formation    Conditions matérielles    Moyenne Générale

