



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 :

Aucun

Méthode :

Alternance de méthodes et de techniques pédagogiques interactives :

Apports méthodologiques

Illustrations vidéo

Ateliers

Mises en situation et prise de parole

Modalités d'évaluation :

A l'issue de la formation, vous passerez la certification

"Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral".

Durée 1h (choix d'un sujet, préparation, présentation orale, échange avec le jury, en distanciel) Certificateur : ADC RESSOURCES & POTENTIEL

Durée, tarifs et modalités :

Présentiel : 14h (2 jours) 1 600€ Net

Distanciel : 14h (2 jours) 1 600€ Net

Délais d'accès : 3 semaines

Modalité d'accès : inscription via CPF, ou contactez-nous.

CONTACT

Virginie Leyder / 06.03.39.23.82

Christophe Gros / 06.89.20.76.26

@contact@levelup-formation.com

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

1. Maîtriser les lois de la communication verbale
2. Rendre leurs arguments plus convaincants
3. Captiver l'attention de leurs interlocuteurs
4. Marquer les esprits et susciter l'intérêt
5. Convaincre et persuader durablement
6. Produire une forte impression lors d'une prise de parole en public
7. Renforcer un argument
8. Structurer et exprimer un message
9. Captiver et convaincre un auditoire
10. Répondre aux objections les plus déstabilisantes

Programme

Module 1 :

- Construire son intervention, argumenter et organiser ses idées.
- Savoir préparer son intervention en amont en connaissant les 7 bonnes questions pour préparer son argumentaire et les différents canaux de la communication.
- Connaître les règles et les principes pour rédiger son intervention et élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs.

Module 2 :

- Développer son charisme et son impact dans sa prise de parole
- Utiliser et travailler sa voix et délivrer son message avec plus de confiance et d'impact (communication verbale).
- Développer l'art de l'éloquence.
- Mobiliser sa posture, sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage pour faciliter la réception du message (communication non verbale).
- Savoir rythmer, utiliser des silences, modulation (communication para verbale).

Module 3 :

- S'adapter en permanence à son interlocuteur Appliquer l'art de la conclusion.
- Connaître et appliquer les bases de la rhétorique.
- S'adapter au contexte et à l'interlocuteur ou public en se préparant avec des outils concrets.
- Formuler une objection / Prendre appui sur une objection pour mieux convaincre.

Taux de Satisfaction

