



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

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 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) 1600€ Net
Distanciel : 14h (2 jours) 1600€ 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

Programme

Module 1 - Les règles de préparation

- Construire son intervention, argumenter et organiser ses idées
- Savoir préparer son discours
- Rédiger son intervention et élaborer des messages adaptés à ses interlocuteurs

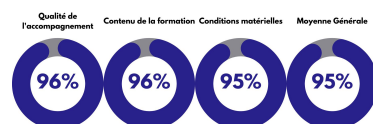
Module 2 - Développer charisme et impact dans sa prise de parole

- Utiliser et travailler sa voix pour délivrer son message avec plus de confiance et d'impact
- Connaître et détecter la communication non-verbale pour faciliter la réception du message
- Maîtriser la communication para-verbale (savoir rythmer, utiliser des silences...)

Module 3 - Les techniques pour s'adapter, reformuler, rebondir

- 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
- Formuler une objection / prendre appui sur une objection pour mieux convaincre

Taux de Satisfaction



année 2024 / source : enquête de satisfaction à chaud