



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
A l'issue de la formation, vous passerez la certification "Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral".

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

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

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.

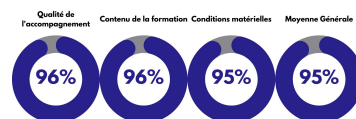
Module 2 :

- 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



année 2023 / source : enquête de satisfaction à chaud