

Présenter, vendre et faire adhérer à son projet

L'art de convaincre son auditoire

Vous êtes régulièrement amené à présenter des recommandations, face à des dirigeants, des investisseurs, des clients. Dans tous les cas, l'enjeu est de créer l'adhésion ! Pour autant, vous n'avez jamais réellement appris à le faire et vous vous sentez parfois déboussolé. Cette formation vous donnera les méthodologies pratiques pour gagner en pouvoir de conviction et vendre sereinement vos projets.

Cette formation comprend 2 journées en salle virtuelle ou réelle (soit 14 heures) et 4 heures de travail autonome sur plateforme d'e-learning.

Durée : 18.00 heures (2.5 jours)

Profils des stagiaires

- Chefs de projets
- Consultants
- Cadres dirigeants

Prérequis

- Présenter régulièrement des recommandations
- Disposer d'une connexion internet qualitative et d'un ordinateur portable

Participants

Formation INTRA - Entre 0 et 10 personnes

Objectifs pédagogiques

- Développer un discours vivant, incarné et rythmé
- Gagner en fluidité et en clarté
- Structurer sa préparation pour être plus efficace
- Identifier des méthodes anti-stress

Contenu de la formation

- Réussir les 5 premières minutes
 - Capter l'attention avec 7 méthodes starter
 - Cadrer son propos et les règles du jeu
 - Incarner par le corps et le langage non verbal
- Conclure avec professionnalisme et laisser une trace positive

- Identifier les erreurs classiques de la conclusion
- Réaliser une conclusion nette
- Soigner son langage non verbal jusqu'à la fin

- Mobiliser les techniques d'impact
 - Utiliser la répétition, la gradation, l'onomatopée pour souligner ce qui doit l'être
 - Associer l'auditoire : je / tu / vous
 - Utiliser les comparaisons pour marquer les esprits
 - Présenter les chiffres avec simplicité et émotion

- Appliquer les techniques de clarté
 - Identifier et supprimer les mots parasite, jargons, mots valise
 - Utiliser des phrases courtes, synthétiques
 - Oser le style télégraphique

- Identifier les questions à se poser avant toute intervention orale
 - Reconnaître le cadre de référence de l'autre : ses attentes, ses besoins
 - Identifier les jeux personnels et politiques en salle
 - Identifier les zones d'ombre
 - Développer son argumentation subtilement

- Apprivoiser le trac
 - Distinguer stress / trac / anxiété
 - Définir la notion de voix intérieure
 - Identifier des méthodes pour faire taire le critique intérieur : 10/10/10, projection, posture de force, relativisation

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe Anagramme Formation est constituée de formateurs expérimentés, ayant à minima 15 ans d'expérience en entreprise dans leur domaine d'intervention.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exercices pratiques
- Utilisation de la caméra
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Plate-forme e-learning sécurisée

Modalités pédagogiques

Formation mixte

Modalités d'évaluation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation

ANAGRAMME

4 avenue des Millières
31280 Drémil-Lafage
Email: abd@anagramme-formation.fr
Tel: 0688903988



- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Délai d'accès

15 jours à 6 mois suivant la demande d'intervention

Accès Handicapés

Pour toute demande spécifique, nous contacter

Investissement**Prix pour l'action de formation**

3600.00 € HT

Contact

Pour toute demande : abd@anagramme-formation.fr