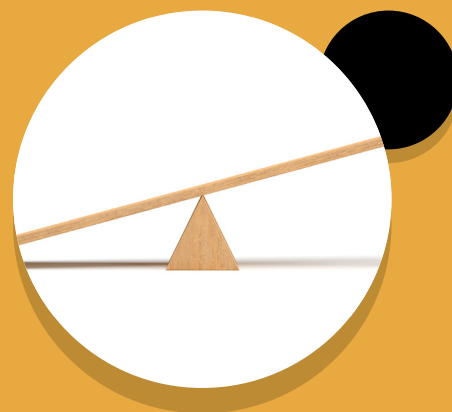


Présenter, vendre et faire adhérer à son projet

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)

- 2 jours (14 heures) en salle virtuelle ou réelle
- 4 heures de travail autonome sur plate-forme digitale

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

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

Investissement

- Prix pour l'action de formation
3600 € HT

Contact

Pour toute demande : abd@anagramme-formation.fr

Présenter, vendre et faire adhérer à son projet

L'art de convaincre son auditoire

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**
 - Reconnaitre 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.

Présenter, vendre et faire adhérer à son projet

L'art de convaincre son auditoire

● 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
- 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

Participants

- Formation INTRA - Entre 1 et 10 personnes