

# 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.*

### Durée : 18 heures (2.5 jours)

- 14h (2 jours) en salle réelle ou virtuelle
- 4h de travail sur plateforme e-learning

### Profils des stagiaires

- Chefs de service
- Chefs de projets
- Equipes opérationnelles : R&D, Marketing, RSE, Audit interne

### Prérequis

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

### Participants

**Formation INTRA** - Entre 2 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
  - Capturer 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
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

**ANAGRAMME**

4 avenue des Millières  
31280 Drémil-Lafage  
Email: [abd@anagramme-formation.fr](mailto:abd@anagramme-formation.fr)  
Tel: 0688903988

**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**

3690 € HT

**Contact**

Pour toute demande

[abd@anagramme-formation.fr](mailto:abd@anagramme-formation.fr)

Mise à jour : 04/01/2023