

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

Prérequis

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

Profils des stagiaires

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

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 (0,5 jour)
 - 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 (0,25 jour)
 - 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 (0,5 jour)
 - 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

ANAGRAMME

4 avenue des Millières

31280 Drémil-Lafage

Email: abd@anagramme-formation.fr

Tel: 0688903988

- Appliquer les techniques de clarté (0,5 jour)
 - Identifier et supprimer les mots parasites, jargons, mots valise
 - Utiliser des phrases courtes, synthétiques
 - Oser le style télégraphique
- Identifier les questions à se poser avant toute intervention orale (0,5 jour)
 - 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 (0,25 jour)
 - 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. Agnès Brunet Desarnaud, coach professionnelle certifiée, formatrice pour adultes certifiée est responsable pédagogique.

Formateur

L'intervenant est coach professionnel certifié et/ou formateur pour adultes certifié. Il présente une expérience en Prise de parole professionnelle d'au moins 10 ans.

Méthodes mobilisées

- Exercices pratiques, jeux de rôles
- 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

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

4690 € HT

Contact

Pour toute demande

abd@anagramme-formation.fr

Mise à jour : 12/11/2025