

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

- Appliquer les techniques de clarté (0,5 jour)
 - 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 (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