

FAIRE DES PRISES DE PAROLE ENGAGEANTES


EFFICACITE PROFESSIONNELLE 

Améliorez votre impact en communication grâce à cette formation dédiée

Apprenez à **structurer des présentations captivantes**, à convaincre des interlocuteurs variés et à adapter votre discours selon vos audiences

Renforcez votre assurance et transformez vos échanges professionnels en **interactions engageantes** et percutantes

Une **approche pratique** pour mieux transmettre vos idées et atteindre vos objectifs



Les objectifs du programme

- Développer une communication verbale impactante et persuasive pour mieux convaincre ses interlocuteurs
- Adapter son discours et ses arguments aux besoins et attentes de différentes audiences
- Renforcer la confiance en soi lors de présentations ou échanges professionnels
- Transformer des présentations techniques en messages clairs, engageants et accessibles
- Favoriser l'interaction et l'engagement des interlocuteurs pour créer des échanges dynamiques et constructifs

Les détails de la formation

Pré-requis



Faire des présentations en public

Public



Professionnels souhaitant améliorer l'impact et l'aisance de leurs prises de parole

Durée



14 heures

Modalité



Individuel 

Format



En présentiel et distanciel 



Évaluation

Application en environnement professionnel

Formateur



Il possède des compétences techniques et une expérience professionnelle métier

Accessibilité Handicap



Adaptation des modalités pédagogiques, techniques ou organisationnelles avec le référent handicap



Une formation sur-mesure

Le diagnostic et l'audit de démarrage permettront de personnaliser et adapter le programme de formation en fonction de la situation à travailler

Support de formation

- Feedback constructif basé sur des vidéos des prestations
- Exercices personnalisés pour renforcer l'autonomie et la confiance



Le rythme de la formation

1 journée en face à face
+ 2 demie journées en visio

Pédagogie

Adaptation du contenu en fonction des besoins professionnels.

Alternance **d'apports théoriques et de pratique** dans l'environnement professionnel.

Mises en situation / jeux de rôles / études de cas



Le programme

1 | Renforcer l'impact des présentations

- Adapter son discours en fonction de l'audience (équipes commerciales, managers, collègues transverses)
- Structurer une présentation claire et engageante
- Identifier et valoriser les éléments clés pour captiver l'attention des interlocuteurs

2 | Prendre la parole en public

- Travailler la clarté, la tonalité et l'articulation pour un discours percutant
- Créer une relation avec son auditoire grâce à son regard
- Maîtriser sa gestuelle et la mettre au service de son message
- Adopter une voix dynamique et convaincre grâce au rythme et aux silences

3 | Encourager l'interaction

- Solliciter et intégrer efficacement le feedback des interlocuteurs
- Poser des questions pertinentes pour stimuler l'échange et créer un dialogue
- Transformer une communication passive en une interaction dynamique

4 | Convaincre au-delà du technique

- Développer des arguments non techniques pour convaincre des audiences non spécialisées
- Identifier les attentes spécifiques des managers et des équipes commerciales
- Traduire des informations techniques en bénéfices clairs et concrets

5 | Améliorer la confiance en soi

- Identifier et lever les freins personnels à la prise de parole
- Appliquer des techniques pour réduire le stress et renforcer la présence
- Communiquer avec assurance pour mieux transmettre ses idées



Modalités de réalisation de la formation

Moyens techniques

Lors des formations en distanciel, les séquences en visioconférence sont organisées via **l'outil utilisé dans l'entreprise** du stagiaire (Teams, Zoom, Meet, ...)

Une **assistance technique** est assurée par un référent pédagogique CAPECIA.

Les formations en présentiel se déroulent au sein de l'entreprise cliente dans une salle de formation adaptée.

Modalités d'évaluation

La **progression** est évaluée par le formateur **tout au long de la formation** (résultats des exercices, questions-réponses, ...)

Et par un **test d'évaluation des acquis** en fin de formation (QCM, mise en situation, études de cas, ...).

L'évaluation est complétée par **le recueil par téléphone et en ligne des appréciations** du stagiaire à l'issue de la formation et par le bilan du formateur.

Modalité de sanction

Remise d'une **attestation de fin de formation**.



[Je veux démarrer cette formation !](#) 

[Découvrir les solutions de financement](#) 