

INFORMATIONS

Durée

Présentiel : 1 journée, soit 7h au total

Prix

A définir avec le client

Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

Dates et lieux

En distanciel ou en présentiel à définir avec le client

Lieu et date à définir en fonction de la demande client

Formateur

Expert Carewan by KPMG

Matériel

Aucun

Effectif

Entre 8 et 12 participants

Public concerné

Tout professionnel voulant améliorer son impact à l'oral

Prérequis

Disposer d'un sujet réel à présenter devant un public (choix du sujet, voire identification des idées clés)

CONTENU

Objectifs

- Repérer ses forces à l'oral pour les cultiver
- Connaître les facteurs de succès pour une présentation orale convaincante
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques pour gagner en impact à l'oral (y compris dans la phase de préparation)

Démarche pédagogique

- Des exposés succincts et interactifs
- Des mises en situation pour une application immédiate
- Plusieurs entraînements sur la base de sujets réels de chaque participant
- Des feedbacks en plénière de la part des pairs en utilisant la technique du feedforward (feedback constructif : Valoriser – Suggérer – Préciser le bénéfice de la suggestion) pour faciliter les échanges entre pairs

Documentation remise et évaluation

- Autodiagnostic de ses compétences au démarrage de la formation
- Support de présentation remis à chaque participant
- Exercices d'appropriation avec restitution et feedback en plénière
- Autoévaluation de ses compétences en fin de formation
- Evaluation à chaud de la formation

PROGRAMME

Introduction

- Présentation des objectifs et de l'agenda du jour
- Tour de table : présentation de soi et de ses attentes pour cette journée
- Réflexion et partage sur ses propres expériences réussies à l'oral et sur sa propre définition d'impact dans la prise de parole en public

Les règles pour une prise de parole réussie

- Rôle des émotions dans une prise de parole (à partir d'une vidéo)
- Préparation d'une prise de parole (5W, les cercles d'or, les bases de la communication, le storytelling)
- Préparation de sa présentation en suivant les méthodes présentées

- Communication non verbale et paraverbale
- Réflexion sur la communication non verbale adaptée à sa présentation

Entraînements à l'oral sur sa présentation

- Explication du feedback appréciatif
- Entraînement 1 : prise de parole de chaque participant sur son sujet
- Feedback constructif après chaque prise de parole
- Entraînement 2 : prise de parole de chaque participant sur son sujet en intégrant les feedbacks reçus

Conclusion

- Consolidation des bonnes pratiques
- Construction d'un plan d'action et mise en commun
- Prise de parole succincte de chaque participant pour clôturer la journée