

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 KPMG

People Strategy & Transformation

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)

Accessibilité et possibilité d'adaptation de la formation aux personnes en situation de handicap dans la mesure où nous sommes informés.

CONTENU

Objectifs

- Repérer ses forces à l'oral pour les cultiver
- Connaitre 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

Modalités d'évaluation

- Autodiagnostic de ses compétences au démarrage de la formation
- Exercices d'appropriation avec restitution et feedback en plénière
- Autoévaluation de ses compétences en fin de formation
- Evaluation à chaud en fin de formation
- Evaluation à froid de la formation (t+6 mois)

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