

SAVOIR S'EXPRIMER EN PUBLIC

Valeur ajoutée	Dans leur vie quotidienne, pour fidéliser les clients, convaincre des prospects, les notaires doivent savoir se présenter, présenter l'étude et ses compétences, faire valoir leurs points forts.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Progresser lors d'interventions orales : entretiens avec des clients, avec des prospects • Faire la différence avec leurs confrères • Apprendre à mieux s'exprimer, connaître les règles de base de la communication orale, savoir utiliser ses points forts.
Durée	1 journée (7h)
Public	Associés et collaborateurs
Effectif	Groupes de 6 à 8 personnes maximum
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir présenter l'étude <ul style="list-style-type: none"> ○ Identification des points forts de l'étude ○ Structuration des messages ○ Le vocabulaire ○ La gestuelle, l'énergie • S'adapter à son auditoire et se faire écouter <ul style="list-style-type: none"> ○ Capter l'attention ○ Méthodes pour faire la différence ○ Le comportemental ○ La voix • Les règles de base <ul style="list-style-type: none"> ○ Les règles d'or de la prise de parole en public. S'assurer du succès d'une intervention en prenant en compte le fond, la forme verbale, la gestuelle et les supports ○ Les codes verbaux et non verbaux. Vocabulaire, voix, comportement... ○ QCM de validation
Pédagogie	Cette formation est totalement interactive et opérationnelle. Les exercices pratiques sont largement privilégiés, avec passages à la caméra vidéo. Les participants pourront s'observer à la caméra et progresser tout au long de la journée. La théorie vient en support.
Prérequis	Aucun
Formateur	Nicole Coiffard
Tarif	1600 €HT incluant la caméra. Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en-dehors de la région parisienne