

SAVOIR S'EXPRIMER EN PUBLIC

Valeur ajoutée	Dans leur vie quotidienne, pour fidéliser les clients, convaincre des prospects, les managers doivent savoir se présenter, présenter l'entreprise et ses compétences/ses produits, 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	Managers
Effectif	Groupes de 6 à 8 personnes maximum
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir présenter l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ○ Identification des points forts du cabinet ○ 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