

Prise de Parole en Public



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

POPULATION CONCERNÉE

Toute personne débutante ou confirmée souhaitant travailler ou améliorer sa prise de parole en public.

Durée : 2 jours + 1 jour

Groupe : 6 à 8 participants

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :

A l'issue du séminaire les participants seront capables :

- Passer en revue les principes fondamentaux à respecter en matière de préparation, d'organisation et de présentation de dossiers clients.
- Développer les compétences de structuration et d'animation de réunions clients.
- Savoir prendre la Parole en public et savoir mener une réunion clientèle destinée à progresser dans la relation et valider l'atteinte des objectifs fixés au préalable.

THÈMES ABORDÉS

- ❖ Identification des différents types de présentations, de leurs objectifs et stratégie de conduite respectifs, des principes à prendre en compte en termes de préparation, de structuration et de présentation.
- ❖ Principes de communication, typologie de participants, styles de communication et comportements de présentation correspondants, validation de la compréhension et de l'adhésion, gestion des résistances.
- ❖ Fondements de dynamique de groupe, principes d'animation, analyse comportementale, positionnement rôles et types d'interactions, tant personnelles qu'externes.
- ❖ Gestion du Trac.
- ❖ Plan de progrès.