

## S’AFFIRMER DANS SA PRISE DE PAROLE

**PARTICIPANTS** : Cadres, managers, Commerciaux et toutes personnes en relation avec les clients.

**NOMBRE DE PARTICIPANTS** : Pour des raisons pédagogiques, l’effectif du groupe est limité à 6 personnes.

**DUREE** : 2 jours.

### OBJECTIFS :

- Enrichir sa capacité d'orateur lors d'interventions orales face à un groupe
- Acquérir les outils et les techniques d'une présentation convaincante et motivante
- Renforcer son aptitude verbale et relationnelle à gérer des interlocuteurs « difficiles », lors de réunions, de situations de négociation....

### CONTENU :

- ✓ Ce que je sais déjà faire / ce que je ne sais pas encore faire
- ✓ M’inscrire dans une dynamique de progrès : ce que je veux apprendre
- ✓ Définir ses objectifs
- ✓ Ce qui influe sur la transmission d'un message
- ✓ Emission, réception et interaction
- ✓ Acquérir une méthode de préparation de l’intervention en fonction de l’objectif visé, des interlocuteurs et de la durée de la prestation
- ✓ Introduire, structurer, argumenter et conclure
- ✓ Connaître son auditoire et son environnement pour adapter son mode de communication.
- ✓ Utiliser les supports pédagogiques : paper-board, transparents, documents...
- ✓ Les techniques d’animation : comment faire participer le groupe et mieux gérer les objections
- ✓ Harmoniser le rapport verbal / non verbal : le corps, la gestuelle, la voix et le regard
- ✓ Identifier les comportements à risque pour mieux les prévenir : comment renforcer ce qui marche
- ✓ Favoriser le dialogue : écoute, questionnement, reformulation
- ✓ Capturer l’attention pour motiver l'auditoire
- ✓ Développer sa flexibilité face à l'imprévu

### ITINERAIRE PEDAGOGIQUES :

Nous adressons un questionnaire confidentiel à chaque participant avant le stage. Se fondant sur un recueil d’information préalable, l’animation est personnalisée.

Compétente et sécurisante, elle est menée par des consultants à l’expérience confirmée et à la méthodologie commune :

- La construction pédagogique vise à outiller concrètement les participants et s'articule sur l'axe d'apprentissage suivant :  
Expériences → Echanges → Apports → Entraînements.
- Priorité à une animation active, ludique et concrète fondée sur une pédagogie de la découverte : mises en situations, exercices pédagogiques, échanges en groupe, jeux de rôles à partir des expériences professionnelles vécues par les participants.
- Débriefing vidéo, feed-back de l'animateur, feed-back de groupe, recadrages.
- Apports de fondamentaux courts et opérationnels.
- Renvois personnalisés d'axes de progrès (points forts, points à améliorer) et mise en œuvre d'un plan de progrès en fin de session.

**LIEU :**

- Au 11, rue Baulant, Paris 12ème.
- Métro : Dugomier, Montgallet, Bercy.
- RER A : Gare de Lyon
- Ce séminaire est non résidentiel.

**HORAIRE :**

- De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30



## BULLETIN D'INSCRIPTION

Adresser à :  
COMENIUS  
11, route des murs - 91760 ITTEVILLE  
Tel. 01 69 23 39 19  
Fax. 01 69 23 39 16

SOCIETE .....  
NOM .....  
PRENOM .....  
FONCTION .....  
ADRESSE.....  
Tel ..... E-mail .....  
Votre âge ..... Votre formation .....

**S'inscrit au séminaire : PRISE DE PAROLE EN PUBLIC**  
qui aura lieu au à la maison du Limousin 30 rue Caumartin 75009 Paris

- Les 10 & 11 juin 2009
- Les 7 & 8 octobre 2009

Entreprises : Coût du séminaire 1290 € HT soit 1542,84 € TTC.

Consultants : Coût du séminaire 775 € HT soit 926,90 € TTC.

Frais de réception inclus. Chaque participant s'organise pour le déjeuner. Il y a de nombreuses façons de se restaurer dans le quartier des grands magasins.

Nous vous fournirons une convention de formation sur simple demande.

MODALITE DE REGLEMENT : 50% à l'inscription et solde en fin de stage.

Fait à. .... le. ....