

## Prendre la parole avec confiance et aisance

Que ce soit pour informer ou pour convaincre, la prise de parole doit être captivante, concrète et précise. Parler en public peut être stressant ! Nous vous proposons cette formation pour maîtriser avec plus de facilité le fond et la forme de vos interventions et ainsi gagner en impact

### PROGRAMME

#### ECOUTE/ EVALUATION / EFFICACITE



##### AVANT LA FORMATION :

Audit auprès du commanditaire Diagnostic individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux auprès des stagiaires

##### PENDANT :

Questionnaire de niveau  
Feuilles d'émargement



TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation, questionnaires écrits/oraux, brainstorming, jeux

PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)



##### CLOTURE :

Questionnaire d'acquis  
Questionnaire de satisfaction  
Certificat d'évaluation des acquis



##### APRES :

Questionnaires à froid  
SUIVI post-formation à la demande et sur devis



#### CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**  
07 83 84 64 23  
contact@adarisconseil.com

La formatrice est responsable de l'accueil, du suivi administratif et pédagogique des stagiaires de sa session.

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Mettre en œuvre les fondamentaux
- 2 Se préparer et gérer ses émotions
- 3 Structurer ses messages
- 4 S'exprimer avec aisance
- 5 Echanger avec l'auditoire

#### PUBLIC

Tout public  
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter

#### CONDITIONS D'ACCES

Avoir un ordinateur avec un accès internet  
Webcam et son actifs

#### MODALITES

2 jours en distanciel - 7h / jour – 2 journées consécutives  
Format présentiel : nous consulter

#### PRE REQUIS

Pas de prérequis

# Prendre la parole avec confiance et aisance



## PROGRAMME

### 1/ Mettre en œuvre les fondamentaux de la communication

- Identifier les acteurs de la communication pour mieux se comprendre
- Tenir compte des éléments perturbateurs
- Mettre en œuvre des techniques de clarification

### 2/ Se préparer et gérer ses émotions

- Analyser son trac et le maîtriser
- Se concentrer et canaliser son énergie
- Développer sa bienveillance avec soi et avec autrui

### 3/ Structurer et organiser ses messages

- Définir un objectif clair
- Débloquer ses idées efficacement et rapidement
- Structurer ses interventions pour être plus impactant
- Construire son PITCH

### 4/ S'exprimer avec aisance

- Identifier l'impact de nos modes de communication
- Apprivoiser la parole
- Analyser et agir sur sa communication non verbale et la maîtriser

### 5/ Communiquer avec son/ses interlocuteur(s)

- Identifier, accueillir et traiter les objections
- Argumenter avec la méthode FOA (présentation du processus de la CNV)

## LES +

Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial, négociation et management

Auteure de *Performez en Vente* – Editions VUIBERT 2021

Une pédagogie basée sur des méthodes actives

Construction d'un Plan d'Actions Personnel

### METHODES PEDAGOGIQUES ACTIVES

- Brainstorming
- Jeux de rôles
- Quizz
- Jeux (plateforme Klaxoon)

### DELAI D'ACCES

Inscription 1 mois avant le début de la formation pour un financement OPCO,