

“Ce n’est pas parce que les choses sont difficiles que nous n’osons pas, c’est parce que nous n’osons pas qu’elles sont difficiles.”

— Sénèque



Modules	A l’issue de ce programme vous serez capable de :
Créer une première impression positive	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Communiquer son image avec crédibilité ➤ Préciser ses attentes individuelles à l’égard de la formation ➤ Capter l’attention de son auditoire ➤ Projeter une image de professionnalisme
Présenter votre organisation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Communiquer votre message avec crédibilité ➤ Présenter une image positive de votre organisation ➤ Communiquer avec enthousiasme ➤ Renforcer votre message par des faits concrets
Présenter une information complexe	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Acquérir de la souplesse pour rendre un contenu complexe simple et compréhensible ➤ Communiquer l’information de manière vivante ➤ Se mettre au niveau de son auditoire ➤ Développer des liens émotifs avec l’auditoire
Communiquer avec impact et conviction	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Développer sa flexibilité en variant ses expressions, sa gestuelle et en modulant sa voix ➤ Démontrer sa maîtrise d’un sujet qui ne nous est pas familier ➤ Présenter des documents «écrits d’une manière captivante ➤ Dépasser les barrières qui limitent notre flexibilité
Inciter votre auditoire à agir	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Effectuer une présentation axée sur les résultats ➤ Persuader ses interlocuteurs de passer à l’action ➤ Apporter des preuves fiables et vérifiables ➤ Communiquer de façon captivante
Communiquer sous pression	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maintenir une attitude professionnelle malgré la pression ➤ Communiquer des messages clairs, concis et positifs ➤ Vendre des idées stratégiques, soi-même et son organisation ➤ Communiquer ses capacités de leadership dans la gestion des situations stressantes
Susciter l’adhésion à un changement	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impliquer logiquement et émotionnellement l’auditoire ➤ Structurer son discours pour obtenir la confiance de ses interlocuteurs ➤ Etre convaincant ➤ Demander à l’auditoire d’agir

METHODE PEDAGOGIQUE

- 7 présentations préparées et réalisées par les participants : 100% pratique
- **Chaque présentation est filmée, encadrée par un premier formateur et analysée avec un second formateur individuellement**
- Chaque intervention permet de travailler la cohérence et la crédibilité de l’image projetée par l’orateur : prise en compte du langage verbal et non verbal, projection de la voix, respiration, attitude.
- Chaque participant repart avec l’enregistrement de ses 7 interventions filmées
- **2 formateurs certifiés**

OBJECTIFS

- Planifier et organiser des présentations professionnelles
- Développer et maintenir une image positive
- Etre naturel et détendu
- Présenter ses idées avec clarté
- Vendre ses projets et inspirer les autres

Dale Carnegie Training Paris

25 C rue de Ponthieu
 75008 Paris

Tel: +33 (0)1 56 59 30 04 – 06 18 19 16 57
 Fax: +33 (0)1 56 59 30 10

www.paris.dale-carnegie.fr

Durée : 2 jours de formation intensive

Tarif : 1975 € HT

Horaires : De 09h00 à 18h00 soit 16 heures