

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

## 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  
 Fax: +33 (0)1 56 59 30 10

[www.paris.dale-carnegie.fr](http://www.paris.dale-carnegie.fr)

**Durée : 2 jours** de formation intensive

**Tarif : 1975 € HT**

**Horaires : De 09h00 à 18h00** soit 16 heures