

Objectifs

1. Brier la glace et poser le cadre.
2. Identifier les fondamentaux d'une communication impactante.
3. Structurer une intervention claire et percutante, s'avoir pitcher.
4. Convaincre grâce à l'art de la rhétorique.
5. Rester serein face aux interruptions et au stress.
6. Connaître les techniques de réponses aux objections.
7. Tester ses compétences et affiner son style.
8. Ancrer les acquis et motiver pour la suite.

Public

Élus du CSE

Pré-requis

Accessible à tous

Moyens pédagogiques

QCM et mise en situation

Modalités d'évaluation

Quiz, évaluation et questionnaire de satisfaction

Durée

3 jours soit 21h

Intervenant

Formateur comédien commercial expérimenté. Certifié méthode DISC

Suivi

Assistance téléphonique pendant 3 mois après le stage

Financement

Financement du CSE

Modalités d'accès

30 jours avant le début de la formation

Modalités techniques

Possibilité de suivre cette formation en visio via Microsoft Teams.

Invitation envoyée au préalable à chaque participant.

Support de formation envoyée à l'issue de la formation

Accessibilité

En cas de situation de handicap, nous contacter en amont afin de mettre en place les adaptations et autres modalités

Programme :

Jour 1 :

1. Introduction

- **Activité :**
 - Tour de table ludique
 - Présentation des objectifs de la formation : être à l'aise pour s'exprimer, captiver son audience et convaincre.

2. Comprendre les bases de la prise de parole

- **Contenu :**
 - Les fondamentaux
 - Les 3 piliers : voix, posture, regard.
 - Les erreurs fréquentes à éviter (langage corporel fermé, débit trop rapide, etc.)
- **Exercice :**
 - Mini-débat : chaque participant tire au sort un sujet léger à défendre (ex. : Le chocolat noir est supérieur au chocolat au lait).

3. Maîtriser son message et argumenter

- **Contenu :**
 - Technique du "pitch en 3 actes" :
 - Accroche.
 - Définir ses arguments
 - Corps avec 2-3 arguments clés et personnalisé
 - Conclusion avec un appel à l'action ou un message marquant.
- **Exercice :**
 - Les participants préparent une présentation courte (3 minutes) sur un sujet de leur choix lié au CSE.

4. Jouer avec les techniques de persuasion

- **Contenu:**
 - Pathos, Logos et Ethos
 - Techniques clés : storytelling, analogie et preuve sociale.
 - S'adapter à son audience grâce à la méthode DISC : rationnels vs émotionnels.
- **Exercice :**
 - Simulation : convaincre un "public fictif" (participants jouent différents profils – sceptique, distrait, intéressé).

Objectifs

1. Brier la glace et poser le cadre.
2. Identifier les fondamentaux d'une communication impactante.
3. Structurer une intervention claire et percutante, s'avoir pitcher.
4. Convaincre grâce à l'art de la rhétorique.
5. Rester serein face aux interruptions et au stress.
6. Connaître les techniques de réponses aux objections.
7. Tester ses compétences et affiner son style.
8. Ancrer les acquis et motiver pour la suite.

Public

Élus du CSE

Pré-requis

Accessible à tous

Moyens pédagogiques

QCM et mise en situation

Modalités d'évaluation

Quizz, évaluation et questionnaire de satisfaction

Durée

3 jours soit 21h

Intervenant

Formateur comédien commercial expérimenté. Certifié méthode DISC

Suivi

Assistance téléphonique pendant 3 mois après le stage

Financement

Financement du CSE

Modalités d'accès

30 jours avant le début de la formation

Modalités techniques

Possibilité de suivre cette formation en visio via Microsoft Teams.

Invitation envoyée au préalable à chaque participant.

Support de formation envoyée à l'issue de la formation

Accessibilité

En cas de situation de handicap, nous contacter en amont afin de mettre en place les adaptations et autres modalités

Programme :

Jour 2 :

5. Gérer les imprévus et le trac

- **Contenu :**
 - Techniques anti-stress : respiration, ancrage.
 - Répondre aux objections et improviser avec assurance.
- **Exercice :**
 - Jeu d'impro : répondre spontanément à une question imprévisible.

6. Répondre aux objections

- **Contenu :**
 - Comprendre ce qu'est une objection et comment la recevoir
 - Méthode TOQ
- **Exercice :**
 - Jeu du tourniquet : contrer spontanément à une objection

7. Mise en pratique et feedback

- **Activité :**
 - Discours final : chaque participant présente un sujet de 5 minutes en intégrant tout ce qui a été appris.
 - Feedback collectif et bienveillant sur les points forts et axes d'amélioration.

8. Conclusion et plan d'action

- **Activité :**
 - Tour de table : chaque participant partage un engagement pour améliorer sa prise de parole.
 - Remise d'un support mémo avec les techniques clés.