

C L' Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME EFFICACITE PROFESSIONNELLE
VENDRE SON PROJET ET S'EXPRIMER A L'ORAL

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. CONSTRUIRE SON ARGUMENTATION
2. IDENTIFIER LES LEVIERS DE LA COMMUNICATION PERSUASIVE
3. TRAITER LES OBJECTIONS ET DESACCORD

PROGRAMME

1 DEVELOPPER SON AISANCE ORALE ET SA FORCE DE CONVICTION

- Dompter son corps, dompter son stress
- Optimiser l'impact de ses 3 vecteurs de communication : Non verbale / Para Verbale / Verbale
- Impacter son public dès les 1ers instants : Elevator Pitch

2 BATIR SON ARGUMENTATION

- Différencier objectif et contenu
- Réaliser l'argumentaire de son projet
- Identifier les types de questions et d'objections

3 REUSSIR A EMPORTER L'ADHESION DE SON PUBLIC

- Identifier son public et les réseaux d'influence
- Etre convaincu pour être convainquant
- Faire de l'objection un atout pour vendre son projet

4 S'EXERCER ACTIVEMENT A LA VENTE DE SON PROJET

- Action : séquences d'animation en mode coaching
- Se réajuster par rapport aux feedbacks reçus : « Echec et Gagne »
- Prendre conscience de ses Forces, les valoriser et capitaliser pour convaincre

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

DUREE

2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Toute personne ayant besoin de défendre un projet ou s'exprimer devant un public
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel