



## 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](http://www.clhommeconseil.com)  
[celinelanglois@clhommeconseil.com](mailto:celinelanglois@clhommeconseil.com)

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



### 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>

| PROGRAMME   | DUREE   |
|---|---|
| <b>1 DEVELOPPER SON AISANCE ORALE ET SA FORCE DE CONVICTION</b> | 2 jours - 14h<br>Format distanciel nous consulter   |
| <b>2 BATIR SON ARGUMENTATION</b>                                | <b>PUBLIC</b><br>Toute personne ayant besoin de défendre un projet ou s'exprimer devant un public<br>Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter  |
| <b>3 REUSSIR A EMPORTER L'ADHESION DE SON PUBLIC</b>            | <b>PRE REQUIS</b><br>Aucun  |
| <b>4 S'EXERCER ACTIVEMENT A LA VENTE DE SON PROJET</b>          | <b>ACCESSIBILITE HANDICAP</b><br>Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier  |
|   | <b>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</b><br>Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation   |
|   | <b>TARIFS</b><br>Un devis est établi après analyse de vos besoins   |
|   | <b>PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES</b><br><ul style="list-style-type: none"><li>● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement</li><li>● Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées</li><li>● Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective</li><li>● Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action</li><li>● Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone</li></ul> |
|   | <b>MODALITES D'EVALUATION</b><br><ul style="list-style-type: none"><li>● AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement</li><li>● PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)</li><li>● APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation</li><li>● APRES : Suivi post- formation à la carte</li></ul>   |
|   | <b>SANCTION</b><br>Certificat de réalisation à l'issue de l'action  |
|   | <b>LES + DE LA FORMATION</b><br><ul style="list-style-type: none"><li>● Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management</li><li>● Une pédagogie basée sur des méthodes actives</li><li>● Des études de cas à partir de situations vécues</li><li>● Construction d'un Plan d'Evolution Personnel</li></ul>   |