Maitriser l'impact de votre image

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 14 h

Référence :
EFF-MAI-00290

Public :
Cette formation s'adresse aux demandeurs d'emploi, aux personnes en reconversion professionnelle, aux créateurs ou aux dirigeants d'entreprise, aux personnes en charge de la communication, qu'elles occupent des fonctions décisionnelles ou opérationnelles ainsi qu'aux responsables commerciaux.

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Prendre conscience de l'impact de leur image. Comprendre les basiques d'une communication efficace. Appréhender l'impact des 3 canaux de communication majeurs d'une présentation orale, à savoir la communication verbale, para-verbale et verbale. Travailler son argumentaire. Rédiger le contenu d'une présentation simple et efficace. Restituer lors d'une mise en situation concrète sa présentation devant un public.

Pré-requis :
Néant

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.
Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :
Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux

besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques mobilisés :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Contexte

Quelque soit notre statut, nous sommes tous porteurs de projets et ambassadeurs de nos prestations. Dès lors que nous nous exposons à un environnement extérieur, il est indispensable de savoir contrôler l'ensemble des signaux que nous émettons envers nos publics. L'efficacité de notre communication tient à la cohérence de l'image de l'émetteur (porteur de projet) et du contenu de son argumentaire (offres de services).
Cet atelier s'adresse à tous qui désirent prendre de la hauteur par rapport à leur pratique et s'emparer rapidement des techniques de présentation. En entretien individuel, en prise de parole en public, en prospection téléphonique, soyez performants et gagnants sur toute la ligne ! Sachez maitriser votre discours et conduire une discussion tout en étant vous même !!

2. Méthodes pédagogiques

Cette formation combine des apports théoriques en marketing stratégique, en communication comportementale et en rewriting (réécriture) et des techniques participatives d'expressions scéniques et théâtrales. Des exercices d'application seront proposés aux participants pour assurer la compréhension de ces bases.
Une large place et réservée aux situations concrètes des stagiaires afin qu'ils puissent être directement opérationnel dès la fin de la formation.

3. Programme de formation

Le plan de formation s'articulera de la manière suivante :

- Matinée : Apprentissages théoriques

Basiques du Marketing stratégique (notion de segmentation de public et de cibles.
Les différents canaux de communication (notions d'émetteur et de récepteur, d'échelle de communication, de pertinence du message).
Connaissance de la pyramide d'apprentissage.
Principes du rewriting (comprendre le processus de lecture du destinataire d'un message, rédiger un message en fonction de ses cibles, combiner lisibilité et attractivité d'un document).

- Après-midi : Application concrète aux cas des stagiaires

Ecriture de son discours et articulation de son argumentaire.
Prise de conscience de son image par des exercices sur les émotions en binôme.
Mise en pratique des outils d'expressions scéniques et théâtrales (prendre conscience de son corps, de l'espace, positionner son regard, sa voix, sa respiration, savoir faire une entrée, savoir appréhender une rencontre.
Mise en situation concrète de prise de parole en public (lors d'un entretien de recrutement, lors d'un entretien d'affaires, lors d'une présentation en public, d'une campagne de phoning, etc).

4. Evaluation

Toutes les étapes clés de cette formation seront clôturées par des exercices pratiques qui permettront d'évaluer les apprentissages des participants. Une attestation sera remise aux participants, mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 29/10/2018