

Améliorer sa communication verbale et non verbale pour mieux s'affirmer dans le monde professionnel

Objectifs :

Gagner en confiance en soi, prendre la parole en public dans des configurations variées (réunion, conférence, séminaire, entretien etc.).

Valoriser ses talents.

Utiliser des outils d'analyse de ses interlocuteurs et interlocutrices pour accroître sa forme de persuasion.

Structurer son discours, développer son écoute, accroître son sens de la répartie, décrypter la communication non verbale, savoir répondre aux objections, etc.

L'art de convaincre

Programme détaillé :

Identifier les enjeux de la communication en fonction de ses objectifs

Identifier le type de communication de ses interlocuteurs et interlocutrices

Devenir « polyglotte »

S'adapter pour convaincre

Identifier les enjeux de la communication

Rechercher les arguments pertinents

Construire son discours

Chercher des exemples

Raconter une histoire

Introduire et clore son discours

Le training

Des exercices tirés des méthodes de l'art de la comédie: jeux de rôle, simulations, vidéos

La quantité et la durée des exercices proposés sont variables en fonction du besoin des stagiaires

Une attention particulière sera donnée à la gestion du stress, à l'utilisation de ses émotions, aux signes non verbaux que l'on envoie, à la qualité d'énergie de l'orateur et de l'oratrice, au travail de la voix

Jeux de rôle

Les exercices s'appuieront sur des situations concrètes du monde de l'entreprise (réunion, entretien, pitch, conférence, séminaire etc)

Exercices d'écoute, observation, travail de la voix, posture, présence

Conduire une réunion, poser un cadre, distribuer la parole

Publics concernés : responsables ayant à prendre la parole en public, personnel en charge d'action de communication, toute personne ayant un projet à défendre dans un environnement professionnel.

Prérequis :

Durée : 2 jour(s) soit 14 heures

Coût : 560.00 net (pas de tva sur les formations)

Fréquence : environ une fois par an

Effectif : maximum de 15 stagiaires

Interventions : Cécile Delozier (formatrice & coach chez Charisma, consultante en communication, autrice de Victoire : stratégies d'une campagne réussie).

Modalités d'évaluation : quizz, études de cas, mises en situation

Etude de satisfaction et d'impact : bilans à chaud et à froid

Attestation, certificat : Attestation d'assiduité

Modalités pédagogiques et moyens techniques : présentiel, exposés, présentations, vidéoprojections, documentation et supports papier

Ouvrage recommandé avec la formation : //

Ressources complémentaires : Cours enrichi sur plateforme ENT.

Public en situation de handicap : Si vous êtes en situation de handicap et/ou que la formation nécessite des aménagements spécifiques, merci de le préciser dans le formulaire de préinscription dans la case concernée et/ou de vous manifester auprès de notre référente handicap par mail : formations@cnm.fr ou par téléphone au 01 83 75 26 00.

Financement : dispositif de financement : <https://cnm.fr/dispositifs-et-financement-de-la-formation/>

Délai d'accès : selon liste d'attente, prévoir minimum un mois si demande de financement. Clôture des inscriptions 7 jours avant la date d'ouverture de la formation

Page web de la formation : <https://cnm.fr/formations/ameliorer-sa-communication-verbale-et-non-verbale-pour-mieux-saffirmer-dans-le-monde-professionnel/>

Date de dernière mise à jour de cette page : 21/02/2024