

PROGRAMME DE FORMATION

«PRISE DE PAROLE EN PUBLIC – STORYTELLING »

Intitulé	Formation «PRISE DE PAROLE EN PUBLIC - STORYTELLING»
Objectifs Pédagogiques	 Etre au clair avec la place qu'à un manager est une première étape à investiguer pour faire un état des lieux de ce qui est facile difficile dans cette mission. Prendre sa place de manager nécessite une capacité d'adaptation permanente à son environnement, ses équipes. Connaître son profil de management : type de management, son mode de communication, sa gestion des conflits pour devenir acteur de sa mission, en poser les contours et les règles et permettre la montée en autonomie de ses équipes. Avec pour objectifs : Construire une formation collective tout en restant individualisée pour répondre aux différents besoins de l'équipe Adopter la posture du formateur conférencier avec une visée de transformation commerciale Délivrer un sujet technique et le rendre accessible et impactant pour le public Développer son impact à l'oral et gérer son tract
	- Organiser en amont, pendant et après son intervention et répondre aux objections / personnalités particulières
Prérequis	Aucun pre-requis
Public	Salarie(e) ayant dans leur mission la prise de parole en public
La pédagogie	Cette formation-action et expérientiel alterne apport de connaissances, exercices, tests, lectures, et mises en situation avec analyse individualisée sur la base de contenus théoriques, une longue expérience de pratique pédagogique, animation de groupe avec des outils d'intelligence collective alliant travail personnel, co-construction et feedbacks permanents.
	Chaque exercice proposé est tiré de situations vécues par le bénéficiaire dans l'exercice de sa mission.
	Cette formation est adapté et adaptable au besoin de l'organisation et du ou des participants. Elle est réalisable pour un collectif ou un individuel.
	Cette formation utilisera la vidéo pour accompagner la montée en compétences.

MODULE 1. Avoir de l'impact à l'oral Posture de l'orateur : voix / corps / esprit Apprendre à gérer son tract et mettre en place des techniques pour y remédier Découvrir pour chacun ses inquiétudes et blocages vis à vis de la prise de parole Expérimenter à travers la prise vidéo MODULE 2. Construire et délivrer une présentation singulière avec le storytelling Contenu Intéresser les 4 grandes familles d'interlocuteurs (typologie / besoins / mots impactant) Rendre captivant et compréhensible un sujet sérieux et technique (analogie / images et films / exemples) Mettre en place des interactions pour rendre acteur les prospects MODULE 3. Faire face à la complexité des situations Préparation et conditions de réussite Accueil, espace et temporalité Organiser les feedbacks pour préparer la transformation commerciale et réajuster MODULE 4. Gérer le groupe et les objections Animer et gérer le groupe et la prise de parole Canaliser les personnalités difficiles (bavards, pointilleux, rebelle etc...) Répondre aux objections Intervenant Formateur BE YOU SOON Cette formation fera l'objet d'une évaluation : en début de formation, milieu et fin **Modalités** de formation afin de valider l'acquisition des compétences en lien avec les évaluation objectifs fixés. **Durée** : Cette formation est modulable 2 jours consécutifs soit 15H avec 7H30 par jour pour la totalité des 4 modules 1 jour soit 7H30 pour 2 modules **Modalités** Lieu : la formation peut-être réalisée en présentiel ou à distance pratiques Tarifs: Un devis est envoyé sur demande au bénéficiaire Délai de réalisation : dés acceptation du devis et accord des dates La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, nous consulter pour définir les modalités de l'accueil et le délai inhérent de réalisation

Version 1, le 22/07/2023