



DECIDEURS : PRENEZ LA PAROLE EN PUBLIC POUR CONVAINCRE !

Référence PPPFRA05

Programme de formation

BESOINS DES DECIDEURS

Les décideurs, managers et entrepreneurs doivent convaincre en permanence leurs publics (investisseurs, comités de direction, équipes, etc.) de la validité de leurs choix pour l'entreprise, du bien-fondé d'orientations nouvelles, etc.

Ils font face à des publics de haut niveau, très critiques – voire hostiles, facilement en oppositions - techniques, financières, psychologiques et sociales.

Or, par manque de savoir-faire, de nombreux décideurs peinent à mettre en valeur leurs arguments, leurs messages. Ils se sentent mal à l'aise dans leurs efforts à convaincre leurs publics, et ressentent négativement ces manques d'impact de leurs discours.

APPORTS DE LA FORMATION

Cette formation donne aux décideurs les techniques et méthodes d'influence qui leur permettront de convaincre, persuader, et faire adhérer leurs publics aux messages qu'ils délivrent.

Ils apprennent à être vraiment impactants dans leurs prises de paroles à forts enjeux.

INSCRIPTIONS

Au +33 (0)6 07 19 18 42

E-MAIL : patrickjay@patrickjay-consulting.eu

PRESCRIPTIONS

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les méthodes et techniques de prise de parole en public d'influence face à un public de haut niveau ;
- Savoir créer un message et un support de présentation impactant ;
- Savoir mettre en œuvre les techniques d'influence face à un public (rhétorique, gestuelle, variations prosodiques) ;
- Savoir mener efficacement la séance d'interactivité en conclusion de sa prise de parole en public ;
- Savoir faire de son stress un atout de conviction.

Public concerné

- Tout décideur – entrepreneur – leader d'opinion souhaitant élever ses prises de paroles en public à un niveau supérieur ;
- Tout décideur désireux de mieux influencer ses publics de haut niveau.

Prérequis

- Avoir une expérience significative de la prise de parole en public en contexte professionnel.

Durée

- 2 jours (14h) non consécutifs ou 4 ½ journées de 3H30 chacune.

Les + pédagogiques de la formation :

- Consultant-formateur expert en prise de parole en public d'influence (auteur de 5 guides, expérience TV et médias, conventions, etc.) ;
- Travail exclusivement sur le contexte et les problématiques des participants ; utilisation de cas fournis par les participants ;
- Mises en situation de prise de parole professionnelle uniquement ;
- Les exercices sont filmés sur demande uniquement et avec les portables des intervenants (confidentialité) ;
- Feedbacks constructifs challengeants ;
- Les apports théoriques explicitent et complètent le travail spécifique ;
- Bilan et plan d'action personnalisés à l'issue.

Bonus

- Les participants reçoivent en cadeau un exemplaire des deux livres écrits par Patrick JAY :
 - o « *Présenter pour convaincre* »
 - o « *Présentations : faites de votre stress une force !* »

INSCRIPTIONS

- En intra-entreprises à la demande, sur votre site ou en nos locaux ;
- En accompagnement individuel / coaching en nos locaux.

Modalités logistiques

- Intras : 6 participants max / session :
 - ✓ Respect des normes COVID19 ;
 - ✓ Ce nombre permet un travail efficace en situations.
- Durée
 - o 2 jours (14h) en intras ;
 - o 4 ½ journées non-consécutives possibles en coaching individuel (4 x 3h30).

Budget

- 1440 € HT / 2 jrs / participant.

Financement

- Formation éligible au FNE-formation renforcé.



CONTACT



PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

TELEPHONE : +33 (0)607191842
E-MAIL : patrickjay@patrickjay-consulting.eu

SITE WEB

www.coach-communication-professionnelle.fr

Le contenu est articulé en cinq modules d'expertise :

1. Création d'un message et d'un support impactant
2. Savoir présenter son message avec assertivité et crédibilité
3. Savoir utiliser les ressources du langage non-verbal pour s'imposer physiquement
4. Savoir utiliser la séance d'interactivité comme moment de verrouillage de ses messages
5. Savoir mettre son stress de performance au service de sa puissance de conviction (en continu pendant toute la formation)

Influencer à l'oral : besoins et mécanismes

- Mécanismes psychologiques de l'influence par le discours : individu, groupe et équipe
- Obstacles reconnus à l'argumentation
- Convaincre par la démonstration, persuader par sa personnalité : deux canaux d'influence
- Réalités de perception de la rhétorique managériale par l'équipe
- Découverte des grilles d'argumentation à l'oral

Être stratégique dans la création du discours

- Prendre en compte l'impact du contexte dans la réception du discours et des arguments
- Identifier son public pour adopter une communication adaptée
- S'appuyer sur les principes de négociation raisonnée d'Harvard et de négociation émotionnelle pour garder

Structurer son expression orale en vue de l'influence

- Définir son objectif et son message essentiel
- Construire son discours avec méthode : les 3 étapes
- Dissocier informations essentielles et périphériques
- Choisir le bon plan pour son intervention
- Les arguments : rôle, classification, place et utilisation
- Savoir objecter efficacement aux contre-argumentations
- Savoir se faire « l'avocat du diable » pour mieux anticiper et désamorcer les objections

Argumenter pour convaincre

- Transmettre un message clair et structuré à son public
- Énoncer clairement les parties du message et signaler les transitions
- Sélectionner les arguments de conviction : critères à suivre
- Organiser efficacement ses arguments
- Signaler clairement la hiérarchie de ses arguments
- Renforcer ses arguments grâce aux connecteurs logiques
- Savoir citer ses sources pour renforcer sa crédibilité
- Savoir traiter les contre-arguments (conviction, persuasion, adhésion et manipulation)
- Rester centré sur son message principal grâce aux bons mots clés
- Bien synthétiser et conclure de manière décisive son intervention

Argumenter pour persuader

- Sélectionner les arguments de persuasion : critères à suivre
- Proposer un angle de présentation adapté à la proximité des interlocuteurs
- Faire mémoriser les idées essentielles par les expressions kinésiques (langage du corps, gestuelle)
- Affirmer et valider ses arguments par la preuve sociale
- Savoir traiter les contre-arguments persuasifs
- Donner à voir avec des exemples concrets, faire vivre grâce aux anecdotes vécues
- Faire s'imaginer avec les analogies
- Dynamiser l'expression grâce aux enchaînements rhétoriques
- Articulation, expression et fluidité en discours de persuasion

INSCRIPTIONS

Au +33 (0)6 07 19 18 42

E-MAIL : patrickjay@patrickjay-consulting.eu

CONTACT



PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

TELEPHONE : +33 (0)607191842

E-MAIL : patrickjay@patrickjay-consulting.eu

SITE WEB

www.coach-communication-professionnelle.fr

Argumenter pour faire adhérer : concilier les valeurs

- Réalités des valeurs de groupe
- Savoir accepter la légitimité des valeurs individuelles
- Sélectionner les arguments de valeurs : critères à suivre
- Savoir concilier les valeurs individuelles, d'équipe et d'entreprise
- Utiliser les similitudes de valeurs pour faire accepter le discours
- Dépasser les oppositions en mettant en avant les valeurs communes
- Utiliser la dynamique de groupe pour faire émerger des valeurs communes

Capter l'attention du public : bien utiliser son expression orale

- Savoir accrocher le public dès les 3 premières minutes de sa présentation
- Utiliser l'intro pour donner envie de s'intéresser à la suite du discours
- Bien diffuser et faire mémoriser son message essentiel
- Présenter un agenda impactant : utiliser la puissance de l'agenda pour préparer l'influence à venir
- S'appuyer sur l'agenda pour argumenter et démontrer
- Canaliser l'attention du public via le découpage en séquences
- Créer un effet d'expertise dès le début de sa présentation
- Comment garder l'intérêt grâce au séquençage
- Savoir utiliser les connecteurs logiques

Capter l'attention du public : bien utiliser sa voix et son langage du corps

- Articuler, moduler, rythmer son expression orale pour mieux influencer
- Déplacements assertifs en prise de parole, gestion assumée de l'espace, positionnement de leader face au public
- Appuyer ses intentions grâce à la communication non verbale
- Libérer et utiliser sa gestuelle pour soutenir le discours
- Savoir décrypter la gestuelle du public (Intérêt, doute, réflexion, incertitude, accord, interrogation, opposition, etc.) pour mieux prendre en compte les états d'esprit dans son discours
- Faire mémoriser les idées essentielles par les expressions kinésiques (langage du corps, gestuelle)

Commenter efficacement ses slides

- Renforcer le discours par la puissance du visuel
- Apporter une véritable valeur ajoutée de présentateur
- Impacter par le visuel, argumenter à l'oral
- Être en cohérence permanente avec ses aides-visuels
- Savoir faire ressortir le message essentiel de la slide
- Garder le contact en permanence avec son public

Gérer l'interactivité avec impact et diplomatie

- Profiter du cadre de la réunion pour bien structurer sa prise de parole
- Organiser en permanence l'interactivité et savoir utiliser la dynamique du public
- Savoir traiter spécifiquement remarques, commentaires et questions
- Savoir gérer un auditoire compétitif / agressif : négocier le déroulement de la prise de parole

Mettre son stress de performance au service de sa conviction

- Différencier les symptômes du trac et les réalités des enjeux
- Désamorcer le dialogue intérieur négatif dès la préparation
- Savoir utiliser le principe d'anti-fragilité
- Connaître la règle des 80 - 20 : préparer pour s'adapter
- Faire d'une première deux coups : comment se préparer mentalement, émotionnellement et intellectuellement tout en abaissant son niveau de stress
- Booster sa satisfaction à la dopamine et à la sérotonine
- Savoir gérer les trois premières minutes de stress
- Capitaliser sur la fin de prise de parole pour ancrer des sensations positives en vue des prochaines prises de parole