



CONVAINCRE SON AUDITOIRE

MANAGER DES EQUIPES

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 11/07/2018 publié au J.O du 21/07/2018
code NSF 312 dernier renouvellement pour une durée de 3 ans

PRIX

3 000 € TTC
Régime non soumis à TVA

TYPE DE FORMATION

INTRA
Dans les locaux du client

DURÉE

14 Heures

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne

Les meilleurs projets, les meilleures idées, n'ont de sens que s'ils sont mis en œuvre. Au-delà des arguments techniques qui seront l'ossature d'un projet, convaincre son auditoire, qui est nécessaire pour l'acceptation d'un projet, demande d'autres compétences que celles immédiatement reliées à la technicité du projet.



DESCRIPTION

Ce module de formation apporte les méthodes nécessaires pour obtenir l'adhésion de son auditoire à ses arguments.

PRÉ-REQUIS

Expérience professionnelle significative souhaitée dans le domaine.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce module de formation est de disposer des méthodes et techniques permettant de maîtriser sa communication verbale et non verbale afin d'emporter l'adhésion de son auditoire.

*Cette formation est capitalisable, dans le cadre du Titre enregistré au RNCP "MANAGER DE LA STRATÉGIE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE" aux autres composantes du bloc de compétence n°4 "Manager des équipes" pour l'obtention d'une certification partielle finançable par le CPF Code 89517

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326



www.my-bt.fr

CONVAINCRE SON AUDITOIRE MANAGER DES EQUIPES

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 26/05/2016 publié au J.O du 07/06/2016 code NSF 312
dernier renouvellement pour une durée de 2 ans



CONTENU DE LA FORMATION

Séquence 1 : **Prendre conscience de votre image et de vos freins**

- Identifier les causes de difficultés d'expression.
- Définir les qualités du bon orateur.

Séquence 2 : **Vous préparer**

- Prendre en compte vos objectifs, votre public, les messages à faire passer.
- Les fiches (visuels compris), aide-mémoires ou pièges.
- Les cycles de l'attention : savoir relancer l'attention et faire passer les messages.

Séquence 3 : **Gérer votre auditoire :**

- Les règles d'or de la gestion d'un auditoire.
- Les attitudes et expressions à éviter, supprimer, renforcer.
- Prendre en compte vos objectifs, votre public, les messages à faire passer.

Séquence 4 : **Utiliser votre voix pour capter l'attention et maîtriser votre trac**

- Poser votre voix pour accroître votre impact, et gérer sa portée : volume et intensité.
- Vous mobiliser mentalement.
- Maîtriser votre respiration et éliminer les facteurs d'inhibition.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DU MODULE DE FORMATION

- Utiliser ses caractéristiques personnelles et les méthodes de communication adaptées pour convaincre.
- Développer sa capacité de conviction.

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES

- Paperboard, tableau effaçable, feutres
- Exposés / Travaux en sous-groupe / Témoignages / Discussions collectives.
- Remise de documents pédagogiques.
- Méthode cognitive en groupe / Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.

METHODE D'EVALUATION

- Evaluation théorique sous forme de QCM pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.
- Travail en intersession.
- Dossier maison / Devoir en cours.
- Travail personnel à présenter au groupe

EVALUATION COLLECTIVE

- Dossier de groupe non soutenu
- Cas pratique soutenu
- Exposé soutenu

Appel non surtaxé

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326



www.my-bt.fr