



## PROGRAMME DE FORMATION

### FORMATION « COMMUNIQUER AVEC IMPACT » : 2 JOURS



#### PUBLIC CONCERNÉ

- ◆ Tout public



#### PRÉ-REQUIS

- ◆ Questionnaire d'auto-évaluation des compétences et recueil des attentes



#### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Alternance d'apports théoriques et d'exercices
- ◆ Mises en situations



#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Préparer une prise de parole en public (pitch, intervention d'expert, réunion etc ...) : construire sa stratégie d'intervention en identifiant les enjeux, les objectifs visés ...
- ◆ Maitriser son intervention orale et/ ou écrite : préparation et représentation mentale, gestion du stress, gestion de l'auditoire
- ◆ Renforcer sa posture de leader par une communication impactante



#### COMPÉTENCES VISÉES

- ◆ Connaître les fondamentaux de la Communication impactante
- ◆ Maitriser le contenu d'une intervention : les messages clés, le poids des mots, la formulation, les techniques de persuasion
- ◆ Savoir traiter le fond et la forme : impact du non verbal sur la capacité à convaincre



**PROFIL**

Ressources Humaines



**PROGRAMME DÉTAILLÉ**

## **INTRODUCTION : Lancement de la formation**

Accueil, présentation de la formation et des règles de fonctionnement, recueil des besoins

### **1 – POURQUOI RENFORCER SA COMPÉTENCE DE COMMUNICANT ?**

- ◆ Histoire de l'art de la persuasion : enjeux et impacts : cerveau émotionnel et cerveau rationnel
- ◆ La communication : une compétence au service du leadership

### **2 – LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION IMPACTANTE**

- ◆ Importance du verbal, para verbal et non verbal
- ◆ Le poids des mots : apports de la CNV, techniques de pitch, mécanismes d'accroche de l'auditoire
- ◆ Techniques de questionnement : questions puissantes
- ◆ Posture du communicant
- ◆ Créer des interactions avec le public pour renforcer la puissance du message

### **3 – CONSTRUCTION D'UN MESSAGE :**

- ◆ Auditoire
- ◆ Enjeux
- ◆ Objectifs visés
- ◆ Stratégie d'intervention

### **4 – PRÉPARATION MENTALE AVANT UNE INTERVENTION EN PUBLIC**

- ◆ Représentation mentale avec visualisation
- ◆ Maîtriser ses émotions et son stress
- ◆ Créer les interactions avec son auditoire
- ◆ Training de mises en situation

### **5 - ASSERTIVITE**

- ◆ Les compétences à renforcer
- ◆ La posture à adopter

### **6 – MISES EN SITUATION CONCRETES**



## **MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION**

- ◆ Évaluation du module de formation : Questionnaire d'évaluation des connaissances
- ◆ Questionnaire de satisfaction en fin de formation



# PROFIL

Ressources Humaines



## VALIDATION DE LA FORMATION

---

- ◆ Certificat de réalisation en fin de formation
- ◆ Feuille d'émargement
- ◆ Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation



## INTERVENANT

---

- ◆ Formateur consultant
- ◆ Date :
- ◆ Lieu :



## MODALITÉS

---

- ◆ 2 jours de formation



## SUPPORT

---

- ◆ Support de la formation disponible sur le site [www.profil-rh.com](http://www.profil-rh.com) dans l'Espace Clients avec des identifiants personnalisés



## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

---

- ◆ Si vous êtes en situation de handicap, nous vous prions de bien vouloir nous contacter pour mettre en place les adaptations nécessaires ou vous orienter vers un de nos partenaires spécialisés si besoin (nous vous garantissons la confidentialité de nos échanges).