

**OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES**

- Acquérir une posture d'orateur.
- Argumenter pour convaincre un auditoire.
- Improviser une prise de parole en maîtrisant son intervention.
- Intégrer les techniques de synchronisation : adapter son discours à son interlocuteur.

**PROGRAMME**

- **Identification et Analyse des Prises de Parole**
  - ✓ Types de prises de parole : réunion, conférence, présentation de projet
  - ✓ Types de publics : équipe, hiérarchiques, partenaires
- **Principes de la Communication Face à un Groupe**
  - ✓ Schéma et obstacles de la communication
  - ✓ Impact de la communication verbale et non verbale
  - ✓ Techniques de synchronisation et posture d'orateur
- **Prise de Parole Préparée**
  - ✓ Questionnement préalable : public, objectifs, moyens
  - ✓ Préparation du message : style, supports, structure
  - ✓ Anticipation des questions pièges
- **Prise de Parole Spontanée**
  - ✓ Techniques d'argumentation et d'improvisation
- **Gestion de l'Interaction et de la Dynamique de Groupe**
  - ✓ Captiver et maintenir l'attention
  - ✓ Animer débats et prises de décision
  - ✓ Gérer les leaders positifs et négatifs
  - ✓ Gestion du temps de parole et des groupes actifs ou passifs
- **Gagner en Assurance**
  - ✓ Affirmation de soi et développement de l'estime de soi
  - ✓ Maîtrise du stress et des émotions pour améliorer la performance

**MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques (Jeux de rôles/approche gamifiée...)

**FORMATEUR**

- Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine du développement commercial
- Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

**ACCESSIBILITÉ**

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

**LES** 

- **Amélioration de la Confiance en Soi**
- **Maîtrise des Techniques de Communication**

**PUBLIC**

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME de l'artisanat

**PRÉREQUIS**

Aucun

**LIEUX DE FORMATION**

75 : Paris 12<sup>ème</sup>  
77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins  
78 : Versailles, Mantes  
91 : Evry, Etampes  
92 : Nanterre  
93 : Bobigny  
94 : Saint Maur  
95 : Cergy

**DATES**

Disponibles sur le site  
[www.cma-idf-formation.fr/](http://www.cma-idf-formation.fr/)

**TARIF**

Tout public : 490 € nets de taxe  
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

**CONTACT**

Tél : 3006

**DÉLAI D'ACCÈS**

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :  
D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.  
Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.  
Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France  
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.