

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Se présenter de manière concise, percutante et claire
- S'adapter aux imprévus
- Maîtriser les principes et formes de pitch
- Répéter et présenter son Pitch

PROGRAMME

- **L'identification de son public**
 - ✓ Le public et ses spécificités
 - ✓ L'adaptation de son discours
 - ✓ La posture à adopter en fonction des interlocuteurs
- **Les différentes phases de préparation : la construction du fond**
 - ✓ L'accroche pour « donner envie »
 - ✓ L'enchaînement des idées
 - ✓ Le discours : précision, concision, synthétique
- **Les différentes phases de préparation : la construction de la forme**
 - ✓ Le rappel des principes de base de la communication
 - ✓ La communication verbale et non verbale
 - ✓ Les techniques d'argumentation
 - ✓ La posture d'orateur
- **Susciter et maintenir l'intérêt**
 - ✓ Impliquer et interagir avec l'auditoire
 - ✓ Illustrer son propos
 - ✓ Donner du relief à son intervention
 - ✓ Savoir convaincre : des arguments pour la tête, le cœur, le corps
 - ✓ Savoir conclure son intervention
 - ✓ Minuter son intervention afin de bien faire passer ses messages
- **La gestion des imprévus et de la dynamique de groupe**
 - ✓ Les techniques pour gérer les leaders positifs et négatifs
 - ✓ La gestion des groupes dynamique ou non
 - ✓ L'anticipation des « questions pièges »

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

Mise à jour le 15 juillet 2024

LES 

- **Impact immédiat**
- **Adaptabilité et Réactivité**

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX DE FORMATION

75 : Paris 12^{ème}
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/

TARIF

Tout public : 245 € 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.