

PROGRAMME DE FORMATION :

LA COMMUNICATION : POSTURE ET PRISE DE PAROLE

PRESENTATION GÉNÉRALE :

PROBLÉMATIQUE

La maîtrise des procédés de communication est devenue un savoir-faire indispensable en milieu professionnel. L'affirmation de soi permet d'adopter la posture adéquate pour capter l'attention et transmettre un message clair.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public : Public & privé

PRÉREQUIS

AUCUN

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Toutes nos formations se font en présentiel ou à distance

DUREE

21 Heures

DATES ET LIEUX

À définir en fonction de vos disponibilités

OBJECTIFS

- Écouter efficacement
- Engager la conversation et soigner la communication
- Mettre en place une stratégie de communication
- Améliorer sa prise de parole

CONTENU DE LA FORMATION

LES BASES DE LA COMMUNICATION

La communication, qu'est ce que c'est?

- Communication Verbale et Non Verbale.
- Les présupposés
- En quoi est-ce un outil indispensable pour la négociation
- Les perceptions
- Construction de la réalité

Établir un rapport de confiance

- Posture d'affirmation
- Faire une bonne 1ère impression
- Synchronisation /Calibration

Améliorer son entretien

- Écoute active
- L'art de poser des questions
- L'art de la reformulation
- Faire la distinction entre Empathie et Sympathie
- Proposer une solution adaptée

S'affirmer dans la relation

- Assertivité et confiance en soi
- Développer son charisme
- Savoir Capter l'attention et engager

POSTURE ET PRISE DE PAROLE

Objectifs :

- Capacité à prendre la parole en public
- Capacité à capter l'attention de son auditoire
- Capacité à améliorer sa communication

Prise de Parole

- Construire son message
- Exprimer clairement ses idées
- Gérer son temps de parole
- Stimuler l'attention de l'auditoire
- Clarifier son intention
- Travailler sa posture
- Gérer l'espace
- Répondre à son auditoire

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MOYENS PEDAGOGIQUES

Cas pratiques tout au long de la formation
Une évaluation est remise au Candidat.

METHODES :

Pédagogie active avec alternance d'apports théoriques, temps d'échange, et cas pratiques.
Remise des supports d'animation en version
dématérialisée

FORMATEUR

Louis Laurent LEGER, Consultant et Formateur en Management et gestion d'entreprises et communication
Coach spécialisé dans le coaching de dirigeant.
Enseignant PNL
Dirigeant de plusieurs entreprises.

SUIVI DE L'ACTION

Émargement par demi-journée
Attestation de Formation (Éligible CCI)

EVALUATION DE L'ACTION

Évaluation de fin de Formation , Quizz ou Tour de Table
Évaluation de la prestation de formation « à chaud »
Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid »

RESPONSABLE DE L'ACTION

Louis-Laurent LEGER, 06 92 31 36 15, bonjour@louislaurentleger.com

