Prendre la parole et présenter avec impact (en ligne)

OBJECTIFS

Après cette formation, vous aurez une réponse aux questions suivantes liées à la prise de parole en public :

- Comment préparer au mieux une présentation (lorsque l'on dispose de peu de temps) ?
- Comment bien cerner son public à l'avance et répondre à ses besoins ?
- Comment gérer le trac ?
- Comment transmettre un message de manière claire, percutante et enthousiaste ?
- Comment maintenir l'attention jusqu'à la fin ? • Comment favoriser au maximum l'interactivité (en ligne) ?
- Comment gérer les situations délicates : questions difficiles, absence de questions, critiques, désintérêt… ?
- Quels supports privilégier et comment les utiliser de manière ciblée ?
- Comment faire preuve de créativité dans ses présentations ?

RESUME

Catégorie:

- Développement personnel

Niveau:

Basique

Prix:

- Membre: € 1150.00
- Non-membre: € 1350.00
- Partner BZB: € 1150.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux collaborateurs (du secteur bancaire) qui doivent régulièrement donner une présentation interne et/ou externe, ou qui prennent fréquemment la parole devant un groupe et souhaitent transmettre leur message de manière percutante.

Extension : Nous constatons que les personnes qui animent de courtes formations et/ou des moments d'instruction pour leurs collègues tirent également profit de cette formation.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation de niveau de base : cette formation ne requiert aucune connaissance préalable et couvre la base du sujet.

PROGRAMME

CONTENU

Programme

- Mise en commun des attentes d'apprentissage.
- Les quatre rôles d'un orateur inspirant.
- Les trois phases d'une présentation inspirante :

    - Préparation.
    - Structuration.
    - Mise en œuvre.
- Conseils et astuces pour une présentation inspirante :
    - La communication verbale.
    - La communication non verbale.
    - La structure. o L'utilisation des supports.
    - L'interaction avec le groupe.
- Comment gérer les difficultés liées aux présentations (en ligne) :
    - Les imprévus.
    - Les questions du public.
    - La gestion des émotions.

Méthodologie et aspects pratiques

- Nous nous appuyons sur des cas concrets, des questions et des difficultés rencontrées par les participants.
- Les principales composantes d'une présentation sont travaillées séparément à l'aide de courts exercices permettant de s'entraîner à chacune d'elles.
- Améliorer votre propre style à partir de votre présentation : apprendre par la pratique.
- Des retours mesurés et constructifs du groupe et du formateur ; les personnes qui le souhaitent peuvent être filmées pendant leur exercice.
- À la fin de la première journée, chaque participant élabore son plan d'action personnel et le met en pratique en situation réelle. Lors de la deuxième journée, nous faisons le point sur les réussites obtenues ainsi que sur les obstacles qui subsistent.
- Lors de la première journée du parcours de formation, le groupe est réparti en deux sous-groupes pour la deuxième journée. Il est convenu à ce moment-là si vous participerez à la matinée ou à l'après-midi de cette deuxième journée.

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 2 journées de formation
- **Heures :** 09:00 à 17:00 (6 heures de formation par jour)
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles
- **Infos supplémentaires : La méthodologie du cours**
    - Décomposer les éléments essentiels d'une présentation avec de courts exercices afin d'intégrer chaque composante.
    - Feedback dosé et constructif du groupe et du formateur.
    - Améliorer votre propre style de présentation à partir de votre exposé : apprendre en faisant.
    - Utilisation de cas réels, de questions et de points de blocage apportés par les participants.

  Nous vous aidons à affiner votre manière personnelle de présenter afin de renforcer son impact lorsque vous transmettez un message de manière concise, professionnelle et mémorable. Nous partons de votre style naturel, que nous affûtons sans vous demander d'adopter la posture d'un « présentateur idéal ».

  Le premier jour de la formation, le groupe est divisé en deux sous-groupes pour le deuxième jour.
  C'est également à ce moment-là que l'on détermine à quelle date vous participerez à la deuxième journée.

FORMATEURS

Martine De Prijcker
personaldevelopment

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits

audiovisuels…

Matériel de formation :

- Présentation PowerPoint