

7 MINUTES POUR CONVAINCRE

Public/Pré-requis

Managers, directeurs et responsables ou toute personne amenée à communiquer vers un groupe.

Objectifs

- Devenir un orateur efficace et écouté.
- Connaître les ingrédients d'un bon discours.
- S'exprimer devant tous publics et en toutes circonstances avec talent et efficacité.
- Connaître les techniques de synthèse et de présentation pour obtenir l'adhésion de son auditoire.
- Faire valoir sa crédibilité et légitimité.

Durée

1 jour

Pédagogie

Intégration progressive des techniques en trois temps : découverte, démonstration, approfondissement.

Une méthode, en 7 points, efficace et adaptée aux problématiques d'entreprises actuelles.

Les mises en situations sont filmées puis analysées.

Validation

Attestation de formation

Formateur

Lionel BELLENGER : Consultant, maître de conférences à la Sorbonne et à HEC, auteur d'une trentaine d'ouvrages sur la communication.

Il a assuré plus de 500 conférences dans le monde entier sur la négociation et la communication.

Programme

- Rappel des principes de communications actives.
- Spécificités des interventions express.
- Trouver les approches percutantes.
- Structurer l'argumentation.
- Aller à l'essentiel.
- Désamorcer les résistances.
- Faire de votre conviction un atout.
- Valoriser son argumentation dans l'urgence.
- Transformer la contrainte de temps en atout.
- Professionnaliser son intervention.
- Se faire accepter, se faire écouter.
- Scénariser son intervention.
- Se faire accepter, se faire écouter.
- Scénariser son intervention.
- Organiser l'intervention.
- Mobiliser autour de ses idées.
- Les ingrédients d'un bon discours.
- Faire vivre l'assemblée.
- La crédibilité et la légitimité.

www.promeo-formation.fr