

**Public concerné**

Tout public.

**Prérequis**

En contact avec la clientèle. Usage du téléphone et du mail.

**Objectif opérationnel**

Augmenter sa présence à l'oral par des techniques éprouvées.

**Durée**

2 jours (14 heures).

**Objectifs pédagogiques**

- Identifier les enjeux de la prise de parole selon le contexte et l'auditoire.
- Analyser l'impact de son image et de sa posture à l'oral.
- Décrypter les techniques de la rhétorique (ethos, pathos, logos) pour renforcer son argumentation.
- Structurer son discours de façon à le rendre clair, cohérent et percutant.
- Identifier les effets du stress sur la voix et la posture, et appliquer des techniques pour le réguler.
- Analyser les points forts et les points faibles de son vocal.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 17 ans d'expérience commerciale et pratique pédagogique confirmée.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1**1- Préparer un discours percutant et cohérent**

- Comprendre les enjeux de la prise de parole selon le contexte et le public.
- Structurer son message avec les piliers de la rhétorique : ethos, pathos, logos.
- Organiser ses idées pour un discours clair et impactant.

2- Gérer son stress pour gagner en aisance

- Identifier les sources de trac et leurs manifestations.
- Mettre en place des techniques de respiration et d'ancrage.
- Transformer le stress en énergie positive.

3- Adopter une posture de leader à l'oral

- Travailler l'alignement verbal, vocal et visuel.
- Ajuster sa gestuelle et son regard pour renforcer sa crédibilité.
- Développer une voix posée, assurée et expressive.

PROGRAMME Jour 2**4- Soigner sa diction et sa présence vocale**

- Identifier ses points forts et axes d'amélioration vocaux.
- Pratiquer des exercices de diction et d'articulation (exercices filmés).
- Faire une auto-analyse et recevoir celle des autres.
- Installer un rythme et une intonation au service du message.

5- Utiliser la recommandation

- Reconnaître les moments propices pour recommander.
- Créer une méthodologie de recommandation.

6- S'approprier le fonctionnement du réseautage

- Analyser les réseaux appropriés selon son activité.
- Préparer sa sortie réseaux.
- Identifier les comportements gagnants lors d'événements réseaux.

**Méthodes pédagogiques**

En présentiel ou distanciel.

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.