# PROGRAMME EFFICACITE PROFESSIONNELLE
## VENDRE SON PROJET ET S'EXPRIMER A L'ORAL

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. CONSTRUIRE SON ARGUMENTATION
2. IDENTIFIER LES LEVIERS DE LA COMMUNICATION PERSUASIVE
3. TRAITER LES OBJECTIONS ET DESACCORD

## PROGRAMME

### 1 DEVELOPPER SON AISANCE ORALE ET SA FORCE DE CONVICTION

- Dompter son corps, dompter son stress
- Optimiser l'impact de ses 3 vecteurs de communication : Non verbale / Para Verbale / Verbale
- Impacter son public dès les 1ers instants : Elevator Pitch

### 2 BATIR SON ARGUMENTATION

- Différencier objectif et contenu
- Réaliser l'argumentaire de son projet
- Identifier les types de questions et d'objections

### 3 REUSSIR A EMPORTER L'ADHESION DE SON PUBLIC

- Identifier son public et les réseaux d'influence
- Etre convaincu pour être convainquant
- Faire de l'objection un atout pour vendre son projet

### 4 S'EXERCER ACTIVEMENT A LA VENTE DE SON PROJET

- Action : séquences d'animation en mode coaching
- Se réajuster par rapport aux feedbacks reçus : « Echec et Gagne »
- Prendre conscience de ses Forces, les valoriser et capitaliser pour convaincre

### VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

## DUREE

2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

## PUBLIC

Toute personne ayant besoin de défendre un projet ou s'exprimer devant un public
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

## PRE REQUIS

Aucun

## ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

## MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

## TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

## PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

## MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

## SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

## LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel