

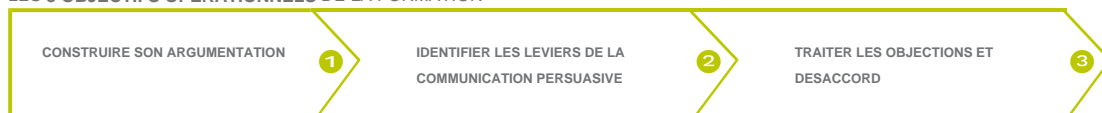


**C L'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## 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



#### 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'entraînement
- 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