

2018

MODULE M 6

CONVAINCRE MES CLIENTS

Durée : 1 jour (7 heures)

Objectifs pédagogiques :

Présenter efficacement une proposition devant un groupe.
Améliorer ma communication orale pour faire adhérer à mon projet.
Travailler mon pouvoir de conviction.

Les + de la formation :

M'observer dans l'action pour mesurer l'influence de mon aisance oratoire sur un public.

PROGRAMME

- Matin**
- Identifier mes ressources oratoires et mes axes de progrès
 - Les conditions et les trois niveaux de préparation : le mental, le matériel, la pédagogie
 - Exercices d'entraînement oratoire
 - Présentation de mon projet devant le groupe

- Après-midi**
- Auto-observation en situation
 - Nouvelle présentation de mon projet devant le groupe
 - Observations et débriefings en groupe
 - Exercices d'entraînement oratoire
 - Mon plan individuel de progression

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Public**
- Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Prérequis**
- Avoir suivi le module M1 sur l'expertise et la micro-cible.
 - Préparer des slides (6 à 8 maximum) sur PowerPoint **ET** sur clé USB, relatifs à un projet réel (passé ou futur)
- Outils pédagogiques**
- Travail individuel et interactif – Exercices actifs et cas pratiques
- À Paris**
- au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris
- En région**
- Lieu communiqué au cas par cas
- Horaires**
- de 9h30 à 17h30 (ou en demi-journée 9h-12h) 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner