

PRESENTER D'UNE MANIERE INSPIRANTE

Objectifs

A la fin de ce trajet de formation, les participants auront reçu les outils, trucs et astuces nécessaires pour

- Faire une présentation de manière effective, efficace et inspirante
- Apporter une structure logique à l'information en fonction de l'objectif à atteindre et du public cible
- Gérer leur propre stress lorsqu'ils doivent faire une présentation
- Garder l'attention du public tout au long de la présentation
- Gérer les questions et réactions du public de manière assertive

Groupe cible

Toute personne souhaitant maîtriser les techniques de communication et de présentation nécessaires en fonction de l'audience spécifique, et souhaitant s'assurer que le fond du message soit transmis.

Maximum: 8 participants

Connaissances préalables

Il est nécessaire de disposer de compétences en communication et assertivité pour profiter au mieux de cette formation.

Programme

- Les 3 facteurs de succès pour une présentation inspirante
- Les 3 étapes d'une présentation inspirante
 - Préparation d'une présentation inspirante (Pourquoi, Qui, A qui, Quoi, Où, Quand)

- Structurer l'information (introduction, contenu, clôture)
- Mise en œuvre
- Trucs et astuces pour une présentation inspirante
 - Le verbal (langage et voix)
 - Le non verbal (comportement, utilisation de l'espace, mouvements, contact visuel, etc....)
 - La structure
 - L'utilisation des outils de support
 - L'interaction avec le groupe
- Comment gérer les problèmes liés aux présentations
 - Événements inattendus
 - Résistance du public
 - Questions du public
 - Improvisation
 - 'Emomanagement'

Méthodologie/ aspects pratiques

- Travail préparatoire
 - Formulaire d'intake à compléter avant la formation.
 - Informations utiles à parcourir avant la formation.
 - Deux présentations à préparer avant la formation
 - Une présentation sans utiliser PowerPoint
 - Une présentation avec Powerpoint
- Approche pédagogique
Formation menée selon un apprentissage actif:
 - Présentation de méthodes / outils / concepts de base
 - Simulations
 - Illustrations (vidéos, images,...)
 - Partage d'expériences
 - Séquences filmées
 - Trucs et astuces
 - Feedback
 - Coaching
- Plan d'action
Plan d'action établi par le participant à la fin de la première journée de formation

- Suivi
 - Suivi du plan d'action par le participant
 - Visionner sa propre présentation
 - Buddying
 - Le deuxième jour de formation, environ 1 mois après le premier jour
 - Phone & Online coaching par le formateur-coach entre le premier et deuxième jour

- Sur mesure

Le programme et le concept du deuxième jour est déterminé ensemble avec les participants. Différentes méthodes sont possibles:

 - 2 workshops d'une demi-journée par sous-groupe de 4 participants
 - 1 journée de formation pour les 8 participants
 - 1 heure de coaching par personne