

Objectifs de la formation

- Comprendre les clés de la persuasion à l'oral
- Augmenter l'impact de ses présentations et des entretiens
- Dépasser les réticences habituelles avant les prises de parole
- Maîtriser les techniques des grands orateurs pour convaincre
- Optimiser ses interventions en s'adaptant au contexte et au public



Programme

Surmonter les freins à la prise de parole

- Comprendre et surmonter le stress, utiliser positivement le trac
- Prendre et garder confiance en soi
- Adopter la bonne attitude pour apprécier son temps de parole
- Outils : les canaux de communication, les attitudes et les comportements

Construire un message clair, délivrer un discours impactant

- Pourquoi et comment définir un objectif... et le garder !
- Organiser, préparer, et dérouler un message
- Par cœur ou avec cœur : les clés de la préparation
- Renforcer son discours avec les effets persuasifs

S'inspirer des grands orateurs pour marquer les esprits

- Comprendre et reprendre les bonnes pratiques des grands orateurs
- Convaincre sans démontrer : les techniques pour avoir toujours raison
- Impliquer et faire participer : les figures de style et les différents types de questions
- Préparer un discours pour remporter les suffrages

Prendre en compte le contexte et l'auditoire

- Adapter son discours à la durée et au contexte
- Savoir capter l'attention immédiatement
- Utiliser le non-verbal pour maintenir l'intérêt de l'auditoire
- Les 3 règles d'or de l'attention

Gérer les éléments perturbateurs dans un auditoire

- Recadrer ou lâcher prise : les bonnes raisons et le bon moment pour intervenir



Les boosters pédagogiques Meltis, l'assurance d'une formation motivante !

Réf. : EFPAROL

Durée : 2 jours

Tarifs :

Paris : 1090 € HT

Toulouse : 780 € HT



Pour plus d'informations ou pour vous inscrire à cette formation contactez Delphine LE DANTEC au **0810.110.800** (coût d'un appel local).

Formation-inter@meltis.fr