



Programme  
de formation

## PRÉSENTATIONS EFFICACES

en salle  
ou en ligne

- **OBJECTIFS** ▶ **Gagner en confiance et en impact en public, en réunion et en ligne**
- **CONVICTIONS** ▶ Quelle meilleure occasion qu'une présentation pour convaincre et sortir du lot ?  
À condition que l'intervenant sache optimiser le fond, la force et la forme.  
▶ Avec une méthode pertinente, chacun peut développer rapidement ce talent, en intégrant des techniques supérieures de préparation et d'expression.  
Le temps à investir se compte en jours, les gains parfois en années.
- **CIBLES** ▶ Leaders, managers, experts, équipes, faisant des présentations en salle et/ou en ligne.  
Du jeune cadre à l'intervenant chevronné, tous progressent nettement dans ce training.  
Prérequis : avoir un minimum d'expérience en présentations, en salle ou en ligne.
- **ORGANISATION** ▶ **15 heures en salle** : 2 journées consécutives avec 2 formateurs, rythme rapide.  
Le bon choix pour les présentations en salle et pour l'effet de teambuilding.  
▶ **ou 18 heures en ligne** : 4 jours de 9h à 12h45 + 45mn de coaching privé chaque après-midi.  
Le bon choix pour progresser en présentations en ligne et davantage de coaching personnel.
- **CONTENU**
  1. Bonifier votre **image** professionnelle, aussi bien en public qu'en ligne.  
Identifier les améliorations précises grâce auxquelles vous serez mieux perçu(e).  
Apparaître plus à l'aise en exploitant vos atouts verbaux et non verbaux.  
Gagner en confiance et en aisance pour projeter une plus grande **crédibilité** personnelle.
  2. Présenter un **message** de façon convaincante : projet, activité, méthode, rapport, service.  
Expérimenter des progrès par rapport à votre intervention précédente pendant le training.  
Accrocher l'attention dès les premiers mots et la maintenir jusqu'au bout.  
Conclure avec **impact** à l'aide d'une technique rhétorique pour emporter l'adhésion.
  3. Utiliser une **structure** pour économiser du temps et du stress dans vos préparations.  
Organiser, clarifier, simplifier et illustrer vos propos, récapituler vos points-clé.  
Poser des questions rhétoriques, valoriser les arguments qui mènent à vos réponses.  
Rendre vos présentations **mémorables** et savoir vous détacher de vos supports visuels.
  4. Progresser en **assertivité** et faire preuve de résilience face aux questions et objections.  
Dérouler une présentation en 3 parties, intégrant les nouvelles techniques proposées.  
Trouver le bon **équilibre** entre solidité et diplomatie pour défendre vos idées.  
Garder votre maîtrise sous la pression sans vous laisser déstabiliser.
- **MÉTHODE** ▶ Les explications et les exercices vous permettent de vous approprier la boîte à outils Forplus.  
Vous avez des temps alloués pour préparer et réaliser plusieurs présentations au groupe.  
▶ Vous revoyez vos vidéos en privé : le formateur vous donne ainsi un feedback personnalisé.  
À chaque revue vidéo, vous recevez des recommandations précises du formateur.  
Vous fixez alors une priorité d'amélioration à mettre en œuvre dès l'exercice suivant.  
▶ Vous intégrez ainsi vos nouveaux acquis, d'exercice en exercice pendant le training.  
Vous vous évaluez : au début, à la fin (à chaud et à froid) et vous évaluez la formation.  
▶ En cas de handicap, veuillez prendre contact avec nous pour trouver un aménagement.