



Programme  
de formation

## RÉUSSIR LES SOUTENANCES 1

en salle  
ou en ligne

- **OBJECTIFS** ▶ *Gagner en aisance, en image et en impact, dans vos soutenances en salle et en ligne.*
- **CONVICTIONS** ▶ Les soutenances - a fortiori les soutenances en ligne - demandent aux intervenants des talents réels pour être intéressantes, motivantes et convaincantes.  
▶ Avec une méthode pertinente, chacun peut développer rapidement ces talents, qui valorisent l'intervenant et favorisent l'adhésion des auditeurs.  
▶ Présenter efficacement en réunion et en public accélère les succès et certaines carrières. Le temps à investir pour progresser se compte en jours, les gains parfois en années.
- **CIBLES** ▶ Leaders, managers, experts, commerciaux et équipes intervenant dans les soutenances.  
▶ Du jeune cadre à l'intervenant chevronné, tous progressent nettement dans ce training.  
▶ Prérequis : avoir déjà eu l'occasion de faire des présentations en salle ou en ligne.
- **CONTENU**
  1. Bonifier votre **image** professionnelle, aussi bien en public qu'en ligne. Identifier les améliorations précises grâce auxquelles vous serez mieux perçu(e). Exploiter vos atouts verbaux et non verbaux, pour apparaître plus à l'aise et pour projeter une plus grande **crédibilité** personnelle.
  2. Présenter un **message** de façon convaincante : projet, activité, méthode, service. Expérimenter des progrès par rapport à votre intervention précédente dans le training. Accrocher l'attention dès les premiers mots et la maintenir jusqu'au bout. Conclure à l'aide d'une technique rhétorique et avec **impact** pour emporter l'adhésion.
  3. Utiliser une **structure** pour économiser du temps et du stress dans vos préparations. Poser des questions rhétoriques, valoriser les arguments qui mènent à vos réponses. Organiser, clarifier, simplifier et illustrer vos propos, récapituler vos points-clé. 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 en 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** ▶ Vous bénéficiez d'exposés et d'exercices pour vous approprier notre boîte à outils. Vous avez des temps alloués pour préparer et réaliser plusieurs présentations au groupe.  
▶ Vous revoyez vos vidéos avec le formateur qui vous donne un feedback détaillé. À chaque revue vidéo, vous recevez ses recommandations précises et vous fixez une priorité d'amélioration que vous mettrez en œuvre dès l'exercice suivant.  
▶ Vous intégrez ainsi vos nouveaux acquis d'exercice en exercice pendant la formation.  
▶ Vous vous évaluez : au début, à la fin (à chaud et à froid) et vous évaluez la formation.
- **MODALITÉS** ▶ En salle : 2 jours avec 2 formateurs et 2 salles. Le plus : relations participants. Durée 15h.  
▶ En ligne : 4 jours de 9h à 12h45 + 45mn de feedback individuel par après-midi. Durée 18h. Vous recevez d'avance : objectifs, programme, code zoom et manuel de participant. Le plus : pratiquer pour les situations en ligne ; et débriefings privés plus approfondis.  
▶ En cas de handicap, veuillez prendre contact avec nous pour trouver un aménagement.  
▶ Prix 1880 € HT par participant. Prix intra : nous consulter svp.