

CONVAINCRE

Reussir ses prises de parole à fort enjeu, répondre avec structure aux questions et objections, tenir sa posture.

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

Intitulé de la formation

CONVAINCRE

Catégorie / Domaine

Prise de Parole — Action de formation

Type d'action

Action de formation

Organisme dispensateur

Storyselling Lab — Market Distribution Conseil (MDC) — Organisme certifié Qualiopi

Durée totale

14 heures (2 jours)

Format

2 journées en présentiel — 4 à 10 participants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer et délivrer un pitch convaincant
- Maîtriser les techniques d'expression orale
- Écouter activement et s'adapter en temps réel
- Traiter les objections avec méthode et sans perdre la relation
- Dire non, poser ses limites, tenir sa posture face à la pression

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Managers, dirigeants, experts et commerciaux amenés à prendre la parole à fort enjeu et à répondre à des questions ou objections.

Prérequis

Avoir suivi INFLUENCER ou justifier d'une pratique régulière de la prise de parole professionnelle.

Délai d'accès

Entre 2 et 6 semaines selon la date de la demande et les disponibilités du calendrier.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalité

Présentiel

Effectif

4 à 10 participants par session

Répartition pédagogique

75% de mise en pratique sur cas réels — 25% d'apports théoriques

Méthodes mobilisées

- Prises de parole filmées avec débrief
- Simulations de Q&A; et d'objections
- Travail sur sujets réels des participants
- Exercices d'improvisation avec correction posture

Outils propriétaires SSL

- Matrice de scénario
- Les 7 ressorts du storytelling
- 3x3 de la prise de parole
- Oui et/ · Oui mais et/ · Non et/
- Questilogie
- Les 3 positions

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Pitcher et se connecter à son public

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Se connecter à son public et structurer son message (1 h)

Théorie : La dynamique relationnelle : du Je vers le Vous

Théorie : Ce qui rend un message convaincant

Outil SSL : Matrice de scénario

Exercice : Le feu d'artifice · Cas ludiques

Mise en pratique : Structure du pitch sur un cas réel.

■ Construire et écrire un pitch efficace (2 h)

Théorie : Approfondir la structure narrative en 4 temps

Théorie : Les 7 ressorts du storytelling

Outil SSL : Matrice de scénario · Les 7 ressorts du storytelling

Exercice : Le Powerpoint Karaoke

Mise en pratique : 2 démarrages de pitch alternatifs écrits.

■ Maîtriser les techniques de l'expression orale (2 h)

Théorie : Les 3 dimensions de la présence orale : mental, physique, connexion

Théorie : La voix et le corps comme outils de conviction

Outil SSL : 3x3 de la prise de parole

Exercice : Passage oral filmé (version 1)

Mise en pratique : Feedbacks du formateur et du groupe.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

Jour 2 — Répondre, objecter, tenir sa posture

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Écouter activement et s'adapter en temps réel (2 h)

Théorie : L'écoute active positive : réduire l'asymétrie d'informations

Théorie : S'adapter aux imprévus sans perdre le fil

Outil SSL : Oui et/ · Questilogie

Exercice : Les 2 meilleurs amis · Le festival de Cannes

Mise en pratique : Simulation sur cas réels d'imprévus.

■ Traiter les objections avec méthode (2 h)

Théorie : L'accueil de l'objection : transformer la résistance en dialogue

Théorie : Les questions pièges et comment les désamorcer

Outil SSL : Oui mais et/

Exercice : L'homme politique

Mise en pratique : Simulation d'objections sur cas réels.

■ Dire non, poser ses limites, tenir sa posture (2 h)

Théorie : Les 3 freins au non : peur, habitude, dépendance relationnelle

Théorie : Recadrer sans rupture de relation

Outil SSL : Non et/

Exercice : Crash test

Mise en pratique : Passage oral final filmé. Comparaison avant/après.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique en début de formation (questionnaire de positionnement)
- Exercices pratiques évalués au fil de la formation
- Évaluation finale : Passage oral final filmé + Q&A; simulé — comparaison avant/après
- Questionnaire de satisfaction à chaud (J) et à froid (J+30)

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap

Contact disponible sur demande — email : [à compléter] — tél. : [à compléter]

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Tout besoin d'adaptation (accessibilité des locaux, supports adaptés) est étudié en amont de l'inscription sur simple demande auprès du référent handicap.

TARIFS ET FINANCEMENT

Tarif

Intra-entreprise : sur devis selon effectif et configuration — Inter-entreprises : nous contacter

Financement

Finançable via OPCO (plan de développement des compétences) — CPF exclu — Devis sur demande