



OPTIMISER SON EXPRESSION ORALE (1^{ère} séance)

OBJECTIFS :

- ↔ **Maîtriser son image**
- ↔ **Faire preuve d'engagement**
- ↔ **Structurer ses interventions**

PROGRAMME :

1. Identifier le schéma de la communication
 - Comprendre la pyramide de l'expression
 - Maîtriser les parasites de la communication
2. Assimiler la puissance du non verbal
 - Se positionner et occuper l'espace
 - Faire vivre son discours
 - Jouer sur les ruptures et les silences
 - Améliorer sa force de conviction
3. Conserver le fil conducteur
 - Etre à l'aise avec ses supports
 - Organiser sa démonstration orale
 - Atteindre son objectif

METHODE :

1. Pendant l'action de formation
 - ⇒ Recueil des attentes et des besoins de chaque participant
 - ⇒ Test de positionnement individuel
 - ⇒ Apports théoriques, cas pratiques, mise en situation et jeux de rôles
2. Après la séance de formation
 - ⇒ Evaluation individuelle
 - ⇒ Analyse des outils mis en place au sein de chaque cabinet



OPTIMISER SON EXPRESSION ORALE (2^{ème} séance)

OBJECTIFS :

- ↔ **Ecouter pour convaincre**
- ↔ **Adapter son discours à l'environnement**
- ↔ **Maîtriser les techniques d'improvisation**

PROGRAMME :

1. Mettre en place une écoute efficace
 - Intégrer le référentiel de l'interlocuteur
 - Reformuler correctement les propos de l'autre
 - Ecouter activement en adressant des signaux
2. Prendre en compte son auditoire
 - Parler à un seul interlocuteur (client)
 - Prendre la parole devant un public nombreux (audience)
 - Anticiper les questions ou les remarques
3. Improviser
 - Travailler l'art de la répartie
 - Savoir riposter sans appréhension
 - Stimuler son imagination
 - Se lancer sans préparation

METHODE :

1. Pendant l'action de formation
 - ⇒ Recueil des attentes et des besoins de chaque participant
 - ⇒ Test de positionnement individuel
 - ⇒ Apports théoriques, cas pratiques, mise en situation et jeux de rôles
2. Après la séance de formation
 - ⇒ Evaluation individuelle
 - ⇒ Analyse des outils mis en place au sein de chaque cabinet