

FORMATION « APPRENDRE À CONVAINCRE EN PRÉSENTATION »

Créez plus d'impact.

Renforcez votre influence.

Faites gagner vos idées.



Si vous dites mal ce que vous faites bien, on pensera que vous faites mal.

Et pourtant, dire bien ce que l'on fait bien est à la portée de tous, même des plus timides d'entre nous.

Ce n'est pas un don, mais une question de méthodologie et de préparation.

C'est ce que nous vous proposons de découvrir et mettre en action lors de 2 journées de formation interactives et stimulantes.

Formation réalisée en 2 journées :

- **J 1: écrire une présentation convaincante grâce au storytelling.**
- **J 2: présenter avec impact et confiance face à votre public.**

Les 2 sessions sont conçues pour s'enchaîner et apporter des savoir-faire complémentaires. Cependant, si vous souhaitez n'approfondir qu'un des deux thèmes, elles peuvent être délivrées séparément. Le contenu de la seconde journée est apporté par notre partenaire Yapuka, spécialisé dans la prise de parole.

BÉNÉFICES DE LA FORMATION



Vous faire **gagner du temps et de l'efficacité** lorsque vous écrivez une présentation grâce à une méthode en pas-à-pas, simple et efficace.

Vous faire **gagner en assurance et en impact** lorsque vous présentez, grâce à un ensemble de techniques pratiques et théoriques.

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?



Tout professionnel souhaitant améliorer sa prise de parole et ses présentations en public pour renforcer ses capacités de conviction.

Dirigeant d'entreprise ou d'organisation, cadre dirigeant ou opérationnel commercial, marketing, communication, dirigeant de start-up...

PRÉREQUIS



Pas de prérequis, mais une 1^{ère} expérience des situations de présentation ou de prise de parole est souhaitable.

Formation en inter-entreprises ou intra-entreprise. Dans les 2 cas, nous limitons volontairement le nombre maximum de participants à 10.

Pédagogie interactive qui s'appuie sur le faire et l'expérientiel : un mix d'apports théoriques et de beaucoup d'exemples, de pratiques, de débrief et de test & learn.

Nos modules sont conçus pour être délivrés en présentiel ou en distanciel.

Le financement peut être pris en charge par votre OPCO et selon la situation de vos salariés, nous vous recommandons de vérifier les mesures et dispositifs de prise en charges possibles. Jacobsen & Pedersen est référencé sur Datadock et coordonne administrativement l'ensemble des 2 journées.

ÉCRIRE DES PRÉSENTATIONS CONVAINCANTES « UTILISER LE STORY-TELLING POUR FAIRE GAGNER VOS IDÉES ! ».

OBJECTIFS DE CETTE JOURNÉE



Comprendre les règles de conviction pour engager un auditoire à l'action.

Apprendre les codes du story-telling pour construire une présentation convaincante.

Créer des supports de présentation efficaces.

Savoir appliquer ces acquis de façon récurrente.

Programme

- 1. Pourquoi raconter une histoire est-il le levier le plus efficace de la conviction ?**
 - A quoi sert une présentation ? Quels en sont les enjeux-clés ?
 - Apport théorique sur le rôle du story-telling dans la conviction.
- 2. Définir son objectif de présentation.**
 - Analyser les enjeux, le public, le contexte de la présentation.
 - Définir le changement attendu à la suite de la présentation.
 - Savoir identifier ses messages-clés et son approche.
- 3. Comment raconter une histoire passionnante et convaincante ?**
 - Définir le rôle du présentateur et le rôle de l'auditoire.
 - Construire l'argument de son histoire et son résumé en 30 secondes.
 - Développer le plan idéal en 5 étapes-clés.
 - Rédiger une introduction captivante et une conclusion mémorable.
- 4. Comment préparer des supports de présentation au service de votre conviction.**
 - Slides de narration et slides d'information.
 - Le rôle des stimuli visuels en présentation.
 - Savoir construire un slide en 3 éléments.

APPRENDRE À PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC « DEVENEZ LE METTEUR EN SCÈNE DE VOTRE CONVICTION » .

OBJECTIFS DE CETTE JOURNÉE



Avoir compris **les clés de réussite d'une intervention orale.**

Apprivoiser son corps et son mental pour réussir cet exercice.

Aligner le contenu et la forme pour une congruence gagnante.

Savoir **s'adapter et réagir avec son public.**

Programme

- 1. Comprendre l'importance de la phase de préparation pour apprivoiser son stress.**
 - Apport théorique sur le stress en prise de parole en public et l'importance d'être focalisé sur le message.
- 2. Gérer le non-verbal et les postures.**
 - Apport théorique sur l'importance du non-verbal.
 - Les mauvaises postures à éviter, la gestuelle et les déplacements.
 - Exercice d'application sur les thèmes évoqués ci-dessus : concept acteur/observateurs.
- 3. Apprendre à véhiculer des émotions, exprimer des nuances, garder l'attention, être assertif et factuel .**
 - Les capteurs d'attention.
 - La structure du pitch en 5 étapes. Exemples concrets.
- 4. Travailler la concentration et la présence au groupe.**
 - Les différents profils de participants dans un auditoire et comment réagir à leur comportement.
 - Comment réussir une prise de parole : mixer préparation /improvisation suivant les retours de l'audience (détecter les signaux).
- 5. Identifier ses principaux blocages et les leviers d'action pour les faire disparaître.**
 - Apport théorique sur les leviers de la créativité et exercice d'application.
 - Comment communiquer sur un problème - un refus.

PRÉSENTATION DE L'ORGANISME DE FORMATION



Jacobsen & Pedersen est un cabinet conseil en conviction.

Notre mission est d'accompagner nos clients dans la réussite de leurs prises de parole et de leurs présentations stratégiques : levées de fonds, séminaires internes et conventions, pitches commerciaux, appels d'offres, communication de crise...

Notre différence : nous les **accompagnons sur la totalité du processus de conviction**, depuis l'analyse de leurs enjeux, l'écriture du scénario d'intervention, la réalisation des supports et jusqu'à leur prise de parole, en fonction du contexte et des besoins.

À partir de cette expertise, le cabinet a développé une offre de formation « savoir convaincre en présentation » en deux volets, dont la seconde partie (prise de parole) est assurée par notre partenaire Yapuka.

Jacobsen & Pedersen est référencé sur Datadock. Outre une reconnaissance de la qualité de nos formations professionnelles, cela signifie que nos formations peuvent être prises en charge par les organismes financeurs.

www.jacobsenandpedersen.com
contact@jacobsenandpedersen.com



YAPUKA, notre partenaire, est **spécialisé dans la prise de parole et les entretiens avec impact professionnel.**

La société intervient dans toute la France, en présentiel ou en distanciel pour des formations inter, intra, collectives ou individuelles.

Pour ce faire, YAPUKA dispose d'une **communauté de 160 formateurs**: coaches, experts RH, formateurs, recruteurs, cadres en entreprise, avocats ...qui s'adaptent aux profils de leur cible (population jeune, adulte, public éloigné de l'emploi, demandeurs d'emploi, publics issus de la diversité, fin de cycle étude, cadres, salariés, personne en reconversion-réorientation ...) dans des secteurs variés: industrie, service, santé, énergie, grande distribution, hôtellerie-restauration, traiteurs et évènementiel, luxe, tech, informatique-data...

La société est datadockée.

www.yapuka.org
contact@yapuka.org

