

# FORMATION

## « APPRENDRE A CONVAINCRE EN PRÉSENTATION »

*Créez plus d'impact.*

*Renforcez votre influence.*

*Faites gagner vos idées.*

**yapuka**  
Libérez votre talent

**X**  
THE CONVINCING AGENCY  
**JACOBSEN & PEDERSEN**  
PARIS - LOS ANGELES



*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.*

# 160 PROFILS DE FORMATEURS

Sélectionnés et formés à la méthode YAPUKA, France entière, tous secteurs-métiers



08/04/22

# 160 PROFILS DE FORMATEURS

Quelques exemples de **profils**



**Julien L.**

- Ancien **pilote des forces spéciales**
- **Entrepreneur** et **fondateur** de sa société
- Facilitateur, coach mental, Hypnothérapeute



**Laurence A.**

- Plus de **20 ans** d'expérience dans le **groupe LVMH**
- **Tutrice** d'étudiants et **mentor** de jeunes actifs
- Formatrice en **prise de confiance** en soi



**Violette T.**

- **Responsable RH** (9 ans d'expérience en recrutement)
- **Experte coaching** en **prise de parole**
- Passionnée de **théâtre** depuis 6 ans



**Caroline B.**

- **20 ans** d'expérience dans le management d'équipes **marketing** et **commerciales** au sein de grands groupes comme **SAP, SAFRAN**
- **Consultante** en **business development** pour les startup
- **Recruteuse** de talents dans la vente

# BÉNÉFICES & BÉNÉFICIAIRES

## POURQUOI ?

- ❖ 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**.

## POUR QUI ?

- ❖ 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...

## COMMENT ?

- ❖ **Sans prérequis**
- ❖ **En distanciel ou en présentiel**
- ❖ **Durée : 1 jour (7 heures) ou 2 jours (14h)**

# JOUR 1

## OBJECTIFS & PROGRAMME

### 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.

### MODALITES D'EVALUATION

- **Mise en pratique évaluée**
- **Questionnaire d'auto-évaluation**

### Programme (Jour 1) - Jacobsen & Pedersen

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.

# JOUR 2

## OBJECTIFS & PROGRAMME

### 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.

### MODALITES D'EVALUATION

- **Mise en pratique évaluée**
- **Questionnaire d'auto-évaluation**

### Programme (Jour 2) - Yapuka

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.

# ILS NOUS FONT **CONFIANCE**



« Merci Yapuka pour ces 2 jours très riches et denses en contenu. Cette formation a été adaptée à nos particularités et nous a tous fait progresser sans aucun doute ! »

*Sophie, fondatrice SO-MG Partners*

"Cette formation est un réel atout pour développer les compétences commerciales de nos collaborateurs. La pédagogie mise en place a permis à nos équipes de retenir des conseils efficaces qu'ils utilisent quotidiennement"

*Tiphaine Hustache - RRH chez Paris-Fashion Shop*

« Je recommande cette entreprise dynamique, apportant une vraie valeur ajoutée, complémentaire au savoir faire de nos équipes carrière-center »

*Loïc Matti - Directeur des Admissions Paris School of Business*

# HONORAIRES

**Tarification de la formation “Apprendre à convaincre en présentation” sur-mesure réalisée en fonction de vos besoins par nos conseillers**

En passant par **Yapuka**, vous accédez à :

- ❖ **160 formateurs** aux parcours et profils divers;
- ❖ Une **pédagogie innovante** et des **outils digitaux** renouvelés en permanence;
- ❖ Un prestataire **datadocké et certifié Qualiopi** pour une **prise en charge** de la formation par votre OPCO;
- ❖ Des **programmes prévus** et **suivis de A à Z** pour vous faire **gagner du temps**.

# L'ORGANISME DE FORMATION

**yapuka**  
Libérez votre talent

YAPUKA 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.**

Notre pédagogie est **interactive** et s'appuie sur le **faire** et **l'expérientiel** : un mix d'apports théoriques et de beaucoup d'exemples, de pratiques et de débrief

◆ **Quentin Fenouillot** - Responsables Partenariats B2B

[quentin.fenouillot@yapuka.org](mailto:quentin.fenouillot@yapuka.org) / 06 85 11 94 54

◆ **Paul Ebrard** - Chargé des partenariats B2B

[paul.ebrard@yapuka.org](mailto:paul.ebrard@yapuka.org) / 06 70 47 82 52

 [www.yapuka.org](http://www.yapuka.org)

 [www.linkedin.com/company/yapuka-org/](https://www.linkedin.com/company/yapuka-org/)

 [www.instagram.com/ya\\_pu\\_ka/](https://www.instagram.com/ya_pu_ka/)

 [www.facebook.com/yapuka.org/](https://www.facebook.com/yapuka.org/)

 [www.youtube.com/channel/UCpJx5q7smd9oP5AYwOJiDRA](https://www.youtube.com/channel/UCpJx5q7smd9oP5AYwOJiDRA)

Nous nous engageons à mettre en place la formation dans un délai de 2 semaines à compter de notre premier contact ! Nous revenons vers vous dans les 3 jours ouvrés suivant votre message. Concernant les personnes en situation de handicap, nous vous proposons de prendre contact auprès d'Axelle Goncalves, notre référente handicap, afin d'envisager la faisabilité de l'intervention via l'adresse mail suivante ([axelle.goncalves@yapuka.org](mailto:axelle.goncalves@yapuka.org))