

FORMATIONS
EXPERT PHARMA
OPÉRATIONNEL
PROFESSIONNEL
PÉDAGOGIE
RÉGLEMENTAIRE
SERVICE QUALITÉ
INDUSTRIE SANTÉ
CERTIFIANT
SERVICE CONSEIL

FORMATION

+ POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.



RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE

- + Vous gagnerez confiance en vous et serez plus à l'aise face à un groupe.
- + Vous apprendrez à structurer des présentations claires et convaincantes.
- + Vous saurez donner une image valorisante de vous-même et accrocherez l'attention de votre auditoire.

OBJECTIFS

Savoir gérer son trac et à rester zen en toute circonstance.

Apprendre à créer et maintenir l'attention de son auditoire.

S'entraîner à structurer une présentation claire et convaincante.

Découvrir et utiliser les ressorts du langage non verbal.

Donner du relief à sa parole grâce à une voix et des intonations adaptées.



✓ Petit groupe

INFORMATIONS

2 jours



30 septembre & 1 octobre 2019



1 368 € H.T. Adhérents IFIS
1 520 € H.T. Industries de santé
1 976 € H.T. Prix public

Code : **ORAL**



ESPACE RIEUX



Aurélie TRICARD
T. 01.41.10.26.22
F. 01.46.03.98.34
a.tricard@ifis.fr

Retrouver toutes nos formations sur www.ifis.asso.fr

PROGRAMME

Diagnostic personnalisé de ses capacités à prendre efficacement la parole face à un groupe

- Diagnostic réalisé autour de 5 axes : corporel, vocal, relationnel, émotionnel, intellectuel

Travailler sa confiance et mieux gérer son trac

- Connaître les mécanismes du trac (physiologiques et psychologiques)
- Découvrir les 10 étapes de la gestion du trac
- Apprendre à se détendre avant une présentation orale
- Travailler sa respiration basse pour éviter l'emballlement du stress
- S'entraîner à faire face au groupe et restant zen et positif

Apprendre à créer une relation favorable avec son auditoire

- Travailler le regard individuel et collectif
- S'entraîner à créer l'impact dès les premiers instants
- Apprendre à traiter son auditoire comme des partenaires et non comme des juges
- Apprendre à créer l'interaction, lancer les échanges, répondre aux questions

Apprendre à structurer une présentation claire et convaincante

- Avoir les bons réflexes lors de la préparation de sa présentation
- Apprendre à argumenter pour convaincre
- Utiliser la règle de 3 pour favoriser la mémorisation de ses messages clés
- Connaître les règles de conception d'un support PowerPoint

Travailler sa présence physique pour donner du corps à sa parole

- Prendre conscience de l'image de soi que l'on transmet à l'auditoire
- Trouver la bonne posture face au groupe
- Travailler sa gestuelle
- Apprendre à occuper l'espace

Faire de sa voix son alliée

- Apprendre à projeter sa voix
- S'entraîner à articuler distinctement
- Moduler le ton pour accrocher l'attention
- Faire des phrases courtes et oser le silence face au groupe

Savoir gérer les situations délicates

- Répondre à une objection en 4 étapes
- Travailler son écoute empathique pour désamorcer les situations conflictuelles
- Rester maître de la situation en recadrant la réunion si nécessaire
- Faire face aux questions inattendues et savoir répondre sans avoir préparé

FORMATEURS

Marc GÉRAUD

Comédien improvisateur depuis vingt-cinq ans, il est un des membres fondateurs de la Ligue d'improvisation (LIFI). Il place les techniques de la formation des acteurs au cœur de sa pédagogie. Grâce à ces techniques, les participants travaillent leur gestuelle, leur voix et la gestion de leurs émotions afin qu'ils gagnent en confiance et en présence face à leurs interlocuteurs.

PERSONNES CONCERNÉES

Cadres, managers, chefs de projets.

PÉDAGOGIE

Méthode | Méthodologie participative et structurée autour d'exposés théoriques, d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situation, de brainstorming, de la confrontation de l'expérience de chacun et de jeux de rôle.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

