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.

ifis formations

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.**

✓ Petit groupe

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.

INFORMATIONS

Code : **ORAL**

2 jours

14 & 15 septembre 2020

ESPACE RIEUX

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

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

FORMATION

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'emballement du stress
- S'entraîner à faire face au groupe en restant zen et positif

Apprendre à créer une relation favorable avec son auditoire

- Travailler le regard individuel et collectif
- S'entrainer 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 I 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.
Formation mixte pharma et/ou dispositif médical et/ou cosmétique favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé

BULLETIN D'INSCRIPTION

Bulletin individuel à photocopier, compléter et nous retourner par fax au 01 46 03 98 34
ou par courrier : IFIS, 15, rue Rieux - 92517 Boulogne-Billancourt Cedex

BULLETIN

FORMATION

Code : |_|_|_|_|_| Dates : .....

Titre : .....

Prix HT : ..... ❒ Adhérent Ifis ❒ Industries de santé ❒ Autre ❒ Ne sait pas

Formation réalisée dans le cadre du DPC ❒ oui ❒ non

ENTREPRISE OU ORGANISME DU PARTICIPANT

Raison sociale : .....

Adresse : .....

.....

Code postal : |_|_|_|_|_| Ville : ..... Pays : _____

❒ ÉTABLISSEMENT À FACTURER *(si différent)* ou ❒ PRISE EN CHARGE PAR ORGANISME COLLECTEUR

Il vous appartient de vérifier l'imputabilité de votre formation auprès de votre OPCA et de faire votre demande de prise en charge avant la formation.

Raison sociale ou OPCA : .....

Adresse : .....

.....

Code postal : |_|_|_|_|_| Ville : ..... Pays : _____

PARTICIPANT

❒ Pharmacien ❒ Médecin

❒ Inscrit à l'Ordre - N° de RPPS/ADELI .....

❒ Mme ❒ M. ❒ Docteur ❒ Professeur

J'encadre une équipe ❒ oui ❒ non

Nom : ..... Prénom : _____

Fonction : ..... Service : _____

Adresse *(si différente de celle de l'entreprise)* : .....

.....

Code postal : |_|_|_|_|_| Ville : ..... Pays : _____

Téléphone ligne directe : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Fax ligne directe : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

e-mail : .....

CONTACT N+1 DU PARTCIPANT

❒ Mme ❒ M. Nom : _____ Prénom : _____

e-mail : .....

CONTACT ADMINISTRATIF

❒ RESPONSABLE FORMATION *ou* ❒ MANAGER (N+1) *ou* ❒ PERSONNE CHARGÉE DE LA GESTION ADMINISTRATIVE DE L'INSCRIPTION

❒ Mme ❒ M. Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : ..... Service : _____

Adresse : .....

.....

Code postal : |_|_|_|_|_| Ville : ..... Pays : _____

Téléphone ligne directe : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Fax ligne directe : |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

e-mail : .....

N° DE BON DE COMMANDE *(à reporter sur la facture)* : .....

MODE DE RÈGLEMENT *(Paiement à l'inscription ou à réception de la facture)*

Merci d'indiquer en référence : IFIS - code formation : « .... » - N° de facture - Nom du participant.

❒ Par chèque libellé à l'ordre de l'IFIS ❒ Par virement bancaire à l'ordre de :

« IFIS », HSBC Trocadéro – Compte IFIS – 112, avenue Kléber – 75016 Paris - France

Banque : 30056
AGENCE : 00123 N° DE COMPTE : 01232001511 CLÉ : 30
IBAN FR 76 3005 6001 2301 2320 0151 130 BIC CCFRFRPP

Organismes publics – Merci de nous adresser votre bon de commande libellé au nom de l'IFIS

Nom : .....
Prénom : .....
Fonction : .....
déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente*

Date :
Signature :

CACHET DE L'ENTREPRISE

** la signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente consultables sur notre site : www.ifis.asso.fr*

Pour toute question concernant cette inscription, contactez-nous au 01 41 10 26 26
Ifis - Catalogue 2016 - N° d'activité 119 213 411 92