

MODULE **COSA**

10 heures de formation

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel souhaitant gagner en compétence et aisance dans l'art oratoire et développer son potentiel communicant.

À titre d'exemple, cela vous concerne si vous devez régulièrement :

- ➔ présenter les résultats de votre équipe,
- ➔ animer des réunions,
- ➔ valoriser votre activité, votre entreprise,
- ➔ promouvoir ou piloter un projet,
- ➔ etc.

OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

- ➔ Développer le potentiel des collaborateurs,
- ➔ améliorer les compétences relationnelles des collaborateurs,
- ➔ valoriser l'image de l'entreprise,
- ➔ renforcer la cohésion du groupe.

OBJECTIFS DU STAGIAIRE

- ➔ Acquérir les techniques pour captiver et convaincre son auditoire,
- ➔ Adopter un comportement efficace dans les échanges.

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà participé au module de formation **Les bases de la prise de parole en public ou **Préparer ses prises de parole en public** ou justifier d'un niveau de formation similaire.**

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- ➔ Documents de synthèse numériques mis à la disposition des participants,
- ➔ consignes orales pour les activités individuelles, ou en groupe.

Ils sont conçus par le formateur et ont pour vocation d'être utilisés par les participants pour s'entraîner et se perfectionner.

ATTESTATION DE FORMATION

Une attestation de formation reprenant les objectifs, nature et durée de la formation sera remise à chaque participant à l'issue de celle-ci.

Diagnostic personnalisé avant le début de la formation

- Entretien individuel avec le formateur (1 heure) :**
- Recueillir les attentes des participants,
 - identifier les aspects à travailler.

Susciter l'adhésion de l'auditoire

- Les avantages personnels,
 - les arguments d'autorité,
 - la thèse adverse.
- ➔ **éléments d'information issus des travaux de la psychologie, initiation aux outils rhétoriques**

Embarquer l'auditoire

- La projection,
 - créer une relation de confiance.
- ➔ **éléments d'information issus des travaux de la psychologie**

Le jeu des questions / réponses

- Règles de base,
 - les objections,
 - techniques pour répondre aux objections.
- ➔ **initiation aux techniques de la PNL**

Place à l'action !

- Jeux de rôles,
 - improvisations.
- ➔ **entraînements avec les outils de l'acteur, utilisation de la caméra vidéo**

Débriefing individuel post formation

- Verbalisation du stagiaire sur les émotions/ressentis éprouvés pendant et après la formation,
- faire le point sur l'évolution du stagiaire depuis la formation,
- identifier les axes d'amélioration,
- conclusion et préconisations.

Ce programme est un exemple de formation modulable et adaptable selon les besoins de l'entreprise et des participants.

