

### Comment convaincre à l'impact et avec aisance son auditoire lors d'intervention professionnelle ?



**DOMAINE :** Communication

**NATURE DE L'ACTION :** Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

**Référence :** FORM3\_MGT 06

**PUBLIC :** Tout professionnel amené à communiquer et à convaincre (conférence, réunion, entretien, etc)

**PRÉREQUIS :** Aucun

**JOURS/HEURES :** 2 jours – 16 heures

**MODALITÉS :** Présentiel

**TARIFS (net de taxes) :** cf site internet

**Formation finançable par les OPCO - FAF**  
Exonération de TVA au titre de l'article 464-4-4° du CGI

**NBRE DE STAGIAIRES :** 10 à 14 personnes

**DATES :** Calendrier ou Sur demande

**LIEU :** France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

**LOI ALUR :** La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

**ADMISSION :** Pour toutes les formations, une étude des besoins est adressée (par mail) permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

**ACCESSIBILITÉ :** Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



**DÉLAIS D'ACCÈS :** Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

**RENSEIGNEMENTS :**  
[contact@artmonie-impuls.com](mailto:contact@artmonie-impuls.com)



<p><b>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</b></p> <p>A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de communiquer de manière impacte pour convaincre avec aisance</p> <p><b>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Maîtriser les lois de la communication verbale</li><li>○ Rendre les arguments plus convaincants</li><li>○ Prendre la parole en public avec aisance</li><li>○ Captiver l'attention des interlocuteurs</li><li>○ Savoir travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, les silences</li><li>○ Savoir s'exprimer avec assertivité</li><li>○ Produire une forte impression lors d'une prise de parole en public</li><li>○ Renforcer un argument</li><li>○ Structurer et exprimer un message</li></ul> <p><b>OUTILS &amp; MOYENS PÉDAGOGIQUES :</b></p> <p>Moyens : Mises en pratique, démonstrations, exposés</p> <p>Outils : paper board, ordinateur, vidéo</p>	<p><b>EQUIPE</b></p> <p><b>Responsable pédagogique, qualité et handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Carole SOMMER</li><li>○ 06 30 07 91 71</li><li>○ <a href="mailto:carole@artmonie-impuls.com">carole@artmonie-impuls.com</a></li></ul> <p><b>Comptabilité :</b> <a href="mailto:comptabilité@artmonie-impuls.com">comptabilité@artmonie-impuls.com</a></p> <p><b>Administratif :</b> <a href="mailto:contact@artmonie-impuls.com">contact@artmonie-impuls.com</a></p> <p><b>Formatrice :</b> <b>Emmelyne RAVIER :</b> Consultante et formatrice, spécialisée dans la prise de parole en public et le management de l'organisation d'événements sportifs internationaux.</p> <p><b>Formations :</b> Certification Process com, Orsys, 2023 Certification formatrice professionnelle, CEGOS, 2020 Master Droit, Economie, Gestion mention Science Politique, 2018 Université Paris 1 Panthéon – Sorbonne Master Management des organisations sportives, 2005, Université Lyon 1</p>
<p><b>METHODES PEDAGOGIQUES</b></p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre la formatrice et les stagiaires</p>	<p><b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b></p> <p><b>Avant la formation :</b> Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p><b>En fin de formation :</b> Evaluation sous forme de QCM permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% est attendu pour valider intégralement la formation</p> <p><b>Post formation :</b> Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p><b>Formation qualifiante :</b> Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.</p>

---

## PROGRAMME

---

### MODULE 1 : THEORIE ET PRATIQUE – COMPRENDRE ET EXPERIMENTER LA PRISE DE PAROLE

- Identifier les éléments indispensables pour réussir sa prise de parole
- Identifier les lois de la communication verbale
- Rendre ses arguments plus convaincants et être capable d'intégrer les mots CD dans ses arguments pour convaincre
- Comprendre le QIPMI
- Construire son argumentaire solide et structuré en utilisant l'effet de liste, l'anaphore et l'effet domino
- Gérer son stress lors d'une prise de parole

*Atelier de mise en pratique – Exercices pratique devant une caméra et visionnage*

### MODULE 2 : THEORIE ET PRATIQUE – LES OUTILS DE LA COMMUNICATION IMPACTANTE

- Réussir la préparation d'une prise de parole
- Réussir à convaincre avec un mot et le regard : Identifier l'impact du non verbal
- Gérer les objections
- Intégrer l'objection à ma prise de parole
- Initiation aux différents types de personnalités et leurs canaux de communication

*Atelier de mise en pratique – Exercices pratique devant une caméra et visionnage*

**Evaluation de fin de formation sous forme d'exercice de mise en pratique validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70% de réussite est attendu pour valider la formation ) – Enquête de satisfaction**