SAVOIR INFLUENCER SON PUBLIC EN PRISE DE PAROLE MAITRISE – N3

Référence FORMPPPFRA03

Fiche programme

BESOINS DE L'ENTREPRISE

Les leaders (managers, directeurs, etc.) doivent faire passer de nouveaux messages et défendre leurs idées devant des publics internes et externes – équipes, pairs, hiérarchies, partenaires, investisseurs, etc.
Ils doivent pouvoir montrer et démontrer la validité de leurs propositions tout en projetant une image congruente avec leurs propositions.

Pour cela ils doivent être capables de mettre en œuvre le clavier complet de l'influence à l'oral : conviction, persuasion et adhésion.

Faute de ces capacités, leur public ne les suivra pas dans leurs propositions. L'entreprise a donc intérêt à leur faire acquérir les compétences d'influenceurs que leurs missions requièrent en prise de parole en public.

APPORTS DE LA FORMATION

Cette formation apporte les techniques supérieures d'influence en prise de parole en public – conviction, persuasion et adhésion.

CONTACT

FACE-PUBLIC
PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

+33 (0)6 07 19 18 42
patrickjay@face-public.fr
www.face-public.fr

PRESCRIPTIONS

Objectifs opérationnels

- Savoir mettre en œuvre les techniques supérieures d'influence en prise de parole en public : conviction, persuasion et adhésion.
- Savoir utiliser les techniques d'argumentation d'influence en interactivité.

Public concerné

- Tout leader expérimenté en prise de parole devant influencer son public pour faire passer et défendre ses messages et idées.

Prérequis

- Être expérimenté en prise de parole professionnelle.

Durée

- Deux jours (14h).

Formats

- Formation disponible aux entreprises et individuels, en inters et intra-entreprise, coachings et présentiel.

Méthodes pédagogiques

- Démonstrative et magistrale ;
- Majorité d'exercices d'application, mises en situations ;
- Prises de paroles filmées et débriefées en mode challenging ;
- Travail sur les thématiques et supports audiovisuels des apprenants (application opérationnelle).

Positionnement et évaluation des acquis

- En entrée formation : quizz de positionnement ;
- En cours de formation : mises en situations et quizz d'acquisition ;
- En fin de formation : exercice d'application de synthèse.

Les + pédagogiques de la formation

- Consultant-formateur expert, coach certifié ;
- Méthodologie unique ;
- 6 participants maximum (présentiel et distanciel) ;
- Bilan et plan d'action personnalisés à l'issue.

Aide-mémoires

- PowerPoint utilisé pendant la formation ;

Les participants reçoivent chacun un exemplaire de trois guides de Patrick JAY : *« Faites passer vos messages et commentez vos slides comme un pro ! »*, *« Faites de votre stress une force ! »* et *« Présentez pour convaincre »*.

Actualisation : juin 2022

CAS D'APPLICATION

Charlotte et Nicolas ont accédé à des postes directoriaux. Ils doivent désormais faire accepter leurs décisions à leurs différents interlocuteurs, internes et externes.

C'est à l'occasion de réunions plénières qu'ils prennent la parole pour annoncer, vendre et défendre leurs messages et leurs décisions. Ils doivent y défendre leurs messages, fédérer leurs équipes, persuader et convaincre à des niveaux différents. De plus, ils sont beaucoup plus ouvertement challengés par leurs pairs durant ces prises de parole.

C'est un exercice nouveau pour tous deux, car autant en face à face et en petit comité ils se sentent à l'aise, autant en prise de parole formelle face à un public plus important et très critique ils se sentent vite déstabilisés.

Leurs acquis en prise de parole en public classique ne suffisent plus pour réussir leurs nouvelles missions.

Ils décident de suivre une formation de maîtrise des techniques d'influence en prise de parole de public chez Face-Public, pour pouvoir faire face aux nouvelles exigences de leurs publics.

CONTACT

FACE-PUBLIC
PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

+33 (0)6 07 19 18 42
patrickjay@face-public.fr
www.face-public.fr

CONTENU

Méthodes et techniques d'influence en prise de parole

Savoir convaincre son public

- Utiliser les leviers de conviction en prise de parole
- Savoir intégrer les arguments de conviction dans son discours
- Savoir intégrer les arguments de conviction dans ses supports multimédias (slides, visuels, vidéos)
- Savoir utiliser les leviers de conviction lors de la séance de questions réponses et en toute occasion d'interactivité

Savoir persuader son public

- Utiliser les leviers de persuasion en prise de parole
- Savoir intégrer les arguments de persuasion dans son discours
- Savoir intégrer les arguments de persuasion dans ses supports multimédias (slides, visuels, vidéos)
- Savoir utiliser les leviers de persuasion lors de la séance de questions réponses et en toute occasion d'interactivité

Savoir faire adhérer son public

- Utiliser les leviers de l'adhésion en prise de parole
- Savoir intégrer les arguments d'adhésion dans son discours
- Savoir intégrer les arguments d'adhésion dans ses supports multimédias (slides, visuels, vidéos)
- Savoir utiliser les leviers d'adhésion lors de la séance de questions réponses et en toute occasion d'interactivité

Application des techniques et méthodes d'influence sur les composantes de prise de parole suivantes

Concevoir son message

- Gagner du temps en construisant avec méthode
- Définir son contrat de communication orale : COM2
- Identifier son public pour adopter une communication adaptée
- Utiliser les 5 lois de proximité pour calibrer son message
- Définir son objectif et son message essentiel
- Collecter, classer, hiérarchiser, et organiser son discours
- Dissocier informations essentielles et périphériques
- Choisir le bon plan pour son intervention
- Transmettre un message clair et structuré à son public
- Collecter ses exemples, ses sources, ses arguments

Créer son diaporama

- Décider des titres, chapeaux et développement de contenu
- Créer des sections / séquences
- Collecter ses visuels d'information et d'ambiance
- Créer sa table des matières

Se préparer physiquement et émotionnellement

- Utiliser son stress en préparation : mécanismes du stress d'anticipation
- Techniques pour faire de son stress d'anticipation une force créative
- Visualiser les étapes successives de sa prise de parole (Nvx de Dilts)
- Effectuer des vire-langes pour améliorer son articulation

MODALITES D'ACCES 2022

Formats
Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

Dates, lieux, tarifs
Dates, lieux et tarifs sur devis personnalisé, nous consulter.
6 participants max. par session permettant un travail poussé et des feedbacks individualisés).

Financement
Formation éligible au FNE-formation renforcé.

Inscriptions
Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-public.fr
Confirmation sous 24 heures par retour.
Sessions garanties à la 1ère inscription.

Accessibilité personnes en situation de handicap
Nos locaux de Paris Opéra sont handi-accessibles. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT

FACE-PUBLIC
PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

+33 (0)6 07 19 18 42
patrickjay@face-public.fr
www.face-public.fr

Prendre contact positivement avec son public
- Connaître et utiliser la dynamique d'un public (grille des sept nains)
- Se présenter et présenter l'objectif de sa prise de parole
- Rappeler les objectifs, présenter le déroulé, contenu et séquences
- Donner son message essentiel pour intéresser le public
- S'appuyer sur la table des matières pour orienter son public
- Comment gérer le trac des trois premières minutes
- Règles à suivre pour projeter un langage du corps positif

Commenter efficacement ses diapositives
- Aller à l'essentiel du message et faire ressortir les idées principales
- Développer les niveaux d'information visuels en fonction des objectifs et du temps disponible
- Utiliser les bons placements et déplacements par rapport aux slides
- Utiliser la bonne gestuelle pour mettre en valeur les messages clés
- Utiliser les connecteurs logiques pour démontrer la solidité du discours
- Indiquer qu'on progresse en permanence vers la conclusion

Contrôler le temps de présentation
- Démarrer dynamiquement et à l'heure
- Mettre en scène le temps pour créer une dynamique de progression
- Être synthétique grâce à la concision de l'expression
- S'adapter au temps disponible en utilisant le principe des poupées russes (les 4 niveaux de développement d'information)

Savoir établir et garder un bon rapport avec son public
- Comment projeter des signaux de compétence et de coopération
- Utiliser la grille des 7 nains pour réguler la dynamique du public
- Savoir gérer les parasitismes, interruptions et perturbations
- Intégrer les insatisfactions, frictions et tensions dans son influence

Effectuer la synthèse finale
- Rappeler et insister sur les messages essentiels en les reliant avec le parcours de présentation
- Savoir projeter le public vers l'utilisation du contenu de la présentation

Ouvrir la séance de questions réponses
- Utiliser le moment d'interactivité final pour consolider les messages
- Inviter et différencier les remarques, commentaires, suggestions et questions du public
- Techniques de traitement des retours du public : comment traiter les remarques et les questions de clarification et de fond

Clore sa prise de parole
- Annoncer clairement la fin de sa prise de parole
- Terminer sur une note relationnelle forte

Actualisation : juin 2022