

Objectifs

- Structurer votre discours
- Faire de votre stress un allié
- Convaincre votre auditoire
- Gérer les imprévus

Public

- Managers, experts, collaborateurs
- Toute personne encline à prendre la parole en public

Prérequis

- Aucun

Suivi et évaluation

- Attestation de présence par demi-journée
- Plan d'action personnel par journée
- Retour et échange d'expérience en début de journée suivante
- Questionnaire de satisfaction final multicritères
- Quiz de validation des connaissances dans les modules digitaux

PP21.1

02 mars 2021 - 14h00-17h30
09 mars 2021 - 14h00-17h30
16 mars 2021 - 14h00-17h30
23 mars 2021 - 14h00-17h30
30 mars 2021 - 14h00-17h30
06 avril 2021 - 14h00-17h30

Durée : 21 h en classe virtuelle
+ 2 h en digital

Tarif : 2 370 € HT

Modalités

- Pédagogie inversée : un module digital avant chaque journée en salle.
- En salle, les apprenants se retrouvent par groupe de 8 à 10 maximum.
- Les thèmes sont abordés sous forme d'exercices courts, concrets, variés avec debriefing individuel.
- Les conseils sont résumés sur des cartes de mémorisation (papier et numérique).
- Mise en application en situation de travail dans les semaines qui suivent (plan d'action).
- Echange d'expérience à la journée suivante.





Module
digital de
préparation
#1

Préparer votre discours (1)

Visio 1
14h-17h30



Avant de se lancer...

- Round pitch #1, diagnostic individuel
- Délimiter le périmètre de votre intervention
- Vous adapter à votre auditoire

Structurer votre discours

- Communiquer votre idée en mode start-up avec canevas et round pitch #2
- Faire adhérer votre auditoire à votre vision



Hub
Moortgat :
vidéos en
libre accès

Préparer votre discours (2)

Visio 2
14h-17h30



Convaincre votre auditoire

- Mise en situation : la stratégie des alliés
- Exercice : les 5 postures de négociation

Créer un support efficace

- Techniques de création de support
- Pour soi et pour l'auditoire

Être prêt à improviser

- Être « KISS » avec round pitch #3 filmé
- Mise en situation pour gérer les imprévus



Module
digital de
préparation
#2

Faire de votre stress un allié (1)

Visio 3
14h-17h30



Retour d'expérience

La prise de parole, un sport de combat

Tests et évaluations individuels pour :

- Comprendre le stress et ses expressions
- Elaborer une stratégie d'action

Cultiver l'esprit samouraï

- Respiration abdominale, relaxation et visualisation pour relaxer le corps
- Découvrir la zen attitude

Hub
Moortgat



Hub
Moortgat :
vidéos en
libre accès

Faire de votre stress un allié (2)

Visio 4
14h-17h30



Pour une communication sereine

Exercices de groupe, passage filmé, œil moteur et œil périphérique

- La règle des 4 V
- Quand solliciter cerveau gauche et droit ?

Gérer les imprévus

Mise en situation pour :

- Répondre efficacement aux objections
- Les 6 clés d'une meilleure aisance orale



Module
digital de
préparation

#3

Hub
Moortgat

Réussir votre discours (1)

Visio 5
14h-17h30



Retour d'expérience

Incarner votre discours

Exercice de groupe pour :

- Communiquer avec notre corps
- Comment dégager de la confiance ?

Explorer votre voix

Exercices individuels et de groupe

- Les 4 piliers de la communication vocale
- La force du silence.



Hub
Moortgat :
vidéos en
libre accès

Réussir votre discours (2)

Visio 6
14h-17h30



Être vecteur d'émotions

- Savoir raconter une histoire
- Découvrir 5 techniques de storytelling (round pitch #6)

Derniers ajustements

Boite à outils pour :

- Cultiver vos talents
- L'attitude intérieure positive

BULLETIN D'INSCRIPTION

PP21.1

- 02 mars 2021 - 14h00-17h30
- 09 mars 2021 - 14h00-17h30
- 16 mars 2021 - 14h00-17h30
- 23 mars 2021 - 14h00-17h30
- 30 mars 2021 - 14h00-17h30
- 06 avril 2021 - 14h00-17h30

21 h en classe virtuelle + 2 h en digital
Tarif : 2 370 € HT

Pour toute information, contactez-nous
 au +33 1 43 28 55 50 ou moortgat@moortgat.com

Participant 1

Mme M. Nom :
 Prénom Tél. :
 Fonction :
 email :

Participant 2

Mme M. Nom :
 Prénom Tél. :
 Fonction :
 email :

Participant 3

Mme M. Nom :
 Prénom Tél. :
 Fonction :
 email :

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom :
 Prénom :
 Société :
 Fonction :
 Adresse :

 Code postal :
 Ville :
 Tél. :
 email :

Date, signature et cachet de l'entreprise :

N° de TVA intracommunautaire

Conditions générales

Formations Inter-entreprises multimodales (en présentiel, en classes virtuelles, avec un accompagnement digital à distance) Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

1. Convention de formation

La société Moortgat fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Moortgat un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au client sur demande.

2. Conditions financières

La facture est émise dans les 30 jours suivant la première séance d'animation. Le règlement est effectué au comptant sans escompte à l'ordre de Moortgat. Tous nos prix sont indiqués HT et TTC en euros. Les règlements sont effectués à

30 jours date d'émission de facture. Le règlement s'effectue par chèque ou par virement. Les factures non payées à échéance supporteront un intérêt de retard égal au taux minimal prévu par la loi.

La société Moortgat facture l'entreprise, signataire du contrat, à charge pour celle-ci de refacturer à chacune de ses entités.

Le Client doit régler sa formation, en une fois, à la société Moortgat et se faire rembourser, le cas échéant par son OPCO.

En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit au Client, celui-ci sera redevable de l'intégralité du coût de la formation. Le Client ne pourra se prévaloir du non-paiement par l'OPCO pour se soustraire à son obligation de paiement.

3. Remplacement d'un participant

Moortgat offre la possibilité de remplacer un participant par un autre, sous réserve qu'il ait le même profil et les mêmes besoins, jusqu'à 48h avant le début de la session, sans facturation supplémentaire.

Chaque session débutée par un participant est due dans sa

totalité. Il ne peut y avoir de remplacement par un autre stagiaire en cours de session.

4. En cas d'annulation par le Client

A moins de 30 jours avant le début de la session 50% du montant total TTC sera dû.

A moins de 15 jours avant le début de la session 100% du montant total TTC sera dû.

5. Acceptation du contrat

L'acceptation et la signature de ce bulletin d'inscription emportent l'adhésion pleine et entière des conditions générales de vente.

Les conditions générales relatives à l'utilisation de tout outil d'e-learning (plateforme collaborative, modules ou tout autre support) et celles relatives à l'ensemble des autres clauses des CGV s'appliquent avec la signature du présent contrat. Elles sont consultables sur notre site internet et/ou sont mises à disposition du Client sur demande de sa part.

Moortgat se réserve le droit de modifier ou réviser, avec ou sans préavis, à tout moment, le contenu pédagogique de ses trainings ainsi que le contenu et les fonctionnalités de sa plateforme d'apprentissage (HUB® by Moortgat).

MOORTGAT

Training, Coaching, Digital Learning, Conseil en Management et Vente

Paris, Genève, Aix-en-Provence, Lille, Lyon,
 Siège social : 12, rue Mâchefer 94100 Saint-Maur-des-Fossés
 Tél. : 01 43 28 55 50 – www.moortgat.com
 Moortgat N° d'agrément – 11.94.04.256.94