Soft Skills

SAVOIR SE PRÉSENTER

OBJECTIFS :

Réaliser des présentations professionnelles et personnelles efficaces.

- Maîtriser les Fondamentaux de la Présentation
- Élaborer et maîtriser son Pitch
- Utiliser les Techniques de Présentation
- Gérer efficacement les interactions
- S'adapter et être réactif en situation réelle

PRÉREQUIS & ACCESSIBILITÉ :

Prérequis :

Aucun

Accesibilité :

- Public
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap.

DURÉE : 2 jours / 14 heures

V24.1

màj : 09/24

Méthode pédagogique et encadrement :

Cette formation est animée par un formateur expert dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées selon les critères qualité d'Aptitudes 21.

L'animation est composée d'apports théoriques, de mises en situations professionnelles et d'exercices pratiques.

Moyens pédagogiques :

Ordinateurs, logiciels, tableau blanc, vidéo-projecteur, écran.

En fin de formation, vous aurez un accès à la plateforme pédagogique Aptitudes 21 sur laquelle vous pourrez consulter et télécharger vos supports de formation.

Modalités d'évaluation des objectifs et des résultats :

L'évaluation des objectifs se fait par le formateur, pendant la formation avec les exercices pratiques, les interactions et les mises en situation pratiques.

Le formateur complète un livret d'évaluation selon une grille de compétences précise.

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :

Les actions de formation

Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience, dans les conditions prévues au livre IV de la présente partie

Lieu : 61/69 rue Camille Pelletan
Espace Emeraude
33150 Cenon

Aptitudes 21

e-mail. contact@aptitudes21.com / Tél. 05 57 61 20 31
www.aptitudes21.com

Contenu de la formation

Fondamentaux de la présentation réussie

- Les éléments clés qui rendent une présentation impactante
- Identifier ses motivations principales pour adapter sa présentation selon le contexte (entretien, négociation, introduction).
- Clarifier ses intentions pour orienter efficacement le discours vers les attentes de l'auditoire.
- Utilisation stratégique du storytelling.
- Identifier les techniques efficaces et les incorporer dans ses propres pratiques.

Elaborer et maitriser son pitch

- Fixer des objectifs précis et mesurables pour diverse situation de présentation.
- Organiser ces points clés de manière logique et persuasive
- Structurer son discours pour créer un flux qui captive et maintient l'intérêt.
- Développement d'un pitch qui met en valeur un profil, un produit, une entreprise, les compétences, les valeurs… et les objectifs de manière claire et captivante.
- Techniques pour peaufiner son message et recevoir des retours constructifs afin d'améliorer la présentation.

Techniques avancées de présentation

- Utilisation efficace des aides visuelles et gestion optimale du temps de parole pour maximiser l'engagement de l'auditoire.
- Techniques de storytelling pour présenter ces atouts
- Ajuster le rythme de la présentation pour dynamiser l'échange et renforcer le message principal
- Gestion de l'interaction avec l'auditoire.

Gestion des questions et des objections

- Stratégies pour répondre avec assurance aux questions et pour gérer les objections de manière constructive et persuasive.
- Mesurer différentes situations et appliquer les techniques appropriées.