




3 FormAtout de 2 jours
soit 42 heures de formation

-  **Prise de parole**
-  **Image de soi, Charisme et Impact**
-  **Argumentation persuasive**

Ce parcours... est conseillé aux managers et cadres qui veulent accroître leur leadership et faire un bond en avant dans l'art de présenter, d'argumenter et de convaincre.



Pour valider son parcours... et s'inscrire

- 1** Vous définissez dans quel ordre vous participez aux formations 2 et 3
- 2** Vous choisissez vos meilleures dates et le lieu de la formation
- 3** Vous réservez votre parcours auprès de **Virginie** au **01 53 20 44 46**
- 4** Vous nous faxez le Bulletin d'inscription Parcours page 107

Pour un conseil personnalisé

Catherine BOUCHEZ est à votre écoute au **01 53 20 44 44**

Parcours Pro Impact

3 formAtout de 2 jours - 42 heures
Frais d'inscription 2 580 € HT
Forfait global repas (6 déjeuners) 132 € HT

1 FormAtout

Prise de parole

2^e JOURS
14 H

S'exprimer avec aisance et conviction

- ▶ **Savoir utiliser le regard**
 - Regarder son auditoire
 - "Balayer" son auditoire
- ▶ **Savoir utiliser la voix**
 - Maîtriser le souffle
 - Apprivoiser le silence
 - Positionner sa voix
- ▶ **Savoir utiliser le langage des gestes**
 - Accompagner son discours par des gestes
- ▶ **Savoir capter son auditoire**
 - Se centrer sur l'intérêt de l'autre
 - Appliquer les techniques d'accroche
- ▶ **Savoir prendre la parole sans stress**
 - Préparer son discours
 - Dominer le trac

Dates 2010 **Paris**

- 26-27 Janvier
- 17-18 Mars
- 27-28 Mai
- 22-23 Juin
- 22-23 Juillet
- 25-26 Août
- 27-28 Septembre
- 20-21 Octobre
- 18-19 Novembre
- 20-21 Décembre

PROGRAMME DÉTAILLÉ
ET DATES RÉGIONS PAGE 79

2 FormAtout

Image de soi, Charisme et Impact

2^e JOURS
14 H

Renforcer l'estime de soi et influencer positivement

- ▶ **Savoir construire l'image de soi**
 - Diagnostiquer son image
 - Débrider l'estime de soi
- ▶ **Savoir gagner en assurance**
 - Affirmer sa personnalité
 - Repérer ses points forts
- ▶ **Savoir valoriser son image**
 - Utiliser la « bonne » gestuelle
 - Trouver sa voix
- ▶ **Savoir développer son charisme**
 - Enrichir sa présence
 - Travailler sur sa force de conviction
- ▶ **Savoir influencer positivement et mobiliser**
 - S'approprier les leviers de l'influence
 - Affirmer sa vision dans le respect d'autrui

Dates 2010 **Paris**

- 9-10 Mars
- 8-9 Juin
- 16-17 Septembre
- 25-26 Novembre

PROGRAMME DÉTAILLÉ
ET DATES RÉGIONS PAGE 81

3 FormAtout

Argumentation persuasive

2^e JOURS
14 H

Présenter, argumenter et convaincre

- ▶ **Savoir préparer sa présentation**
 - Différencier objectif et contenu de la présentation
 - Construire son argumentation
 - Concevoir les outils visuels
- ▶ **Savoir capter l'attention**
 - Utiliser les techniques-clés de l'expression orale
 - Diagnostiquer sa force de conviction
- ▶ **Savoir écouter et reformuler**
 - Écouter c'est communiquer
 - Reformuler c'est comprendre
- ▶ **Savoir soutenir les échanges**
 - Gérer les échanges
 - Prévoir les objections et anticiper les réfutations
- ▶ **Savoir convaincre**
 - Pratiquer les techniques non verbales d'influence
 - Faire preuve d'assertivité et d'empathie

Dates 2010 **Paris**

- 28-29 Avril
- 15-16 Juin
- 29-30 Septembre
- 1^{er}-2 Décembre

PROGRAMME DÉTAILLÉ
PAGE 80