

Développer son impact et son aisance en toute situation de communication orale



VERBALIS ET LE DIF :

Depuis 10 ans nous avons formé plus de 10000 personnes réparties dans différents secteurs d'activité sur le thème de la communication orale.

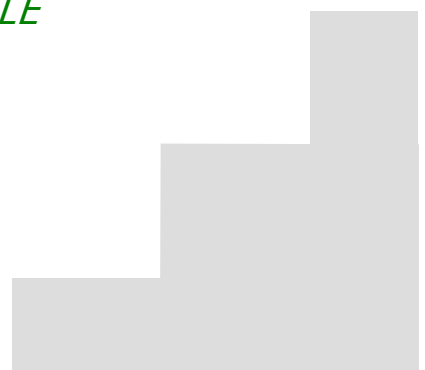
Aujourd'hui nous proposons des modules de formation adaptés dans le but de *mixer le développement personnel et les compétences utiles dans le contexte professionnel.*

Notre Ambition et Notre Valeur ajoutée :

APPROCHE CONCRETE et MOTIVANTE

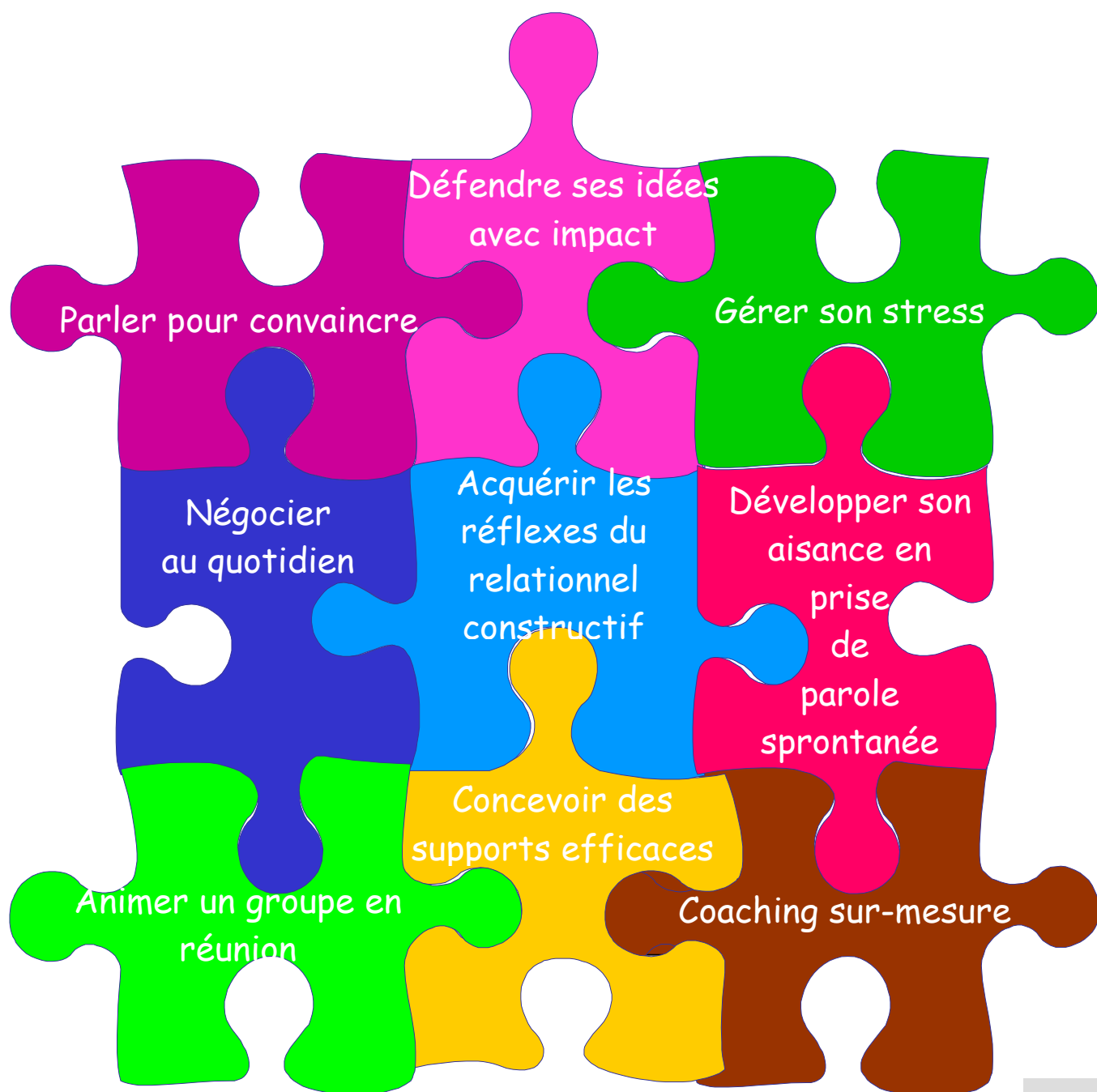
pour un

RESULTAT IMMEDIAT et DURABLE



A quel module s'inscrire ?

Modules à la carte en fonction des besoins



Possibilité de s'inscrire à une seule formation ou définir un parcours de développement grâce à la complémentarité de nos modules

Quel est le contenu le plus adapté pour vous ?

Parler pour convaincre face à un groupe (3 jours)

Objectifs pédagogiques : Maîtriser les méthodes de prise de parole face à un groupe
Structurer ses messages pour obtenir l'adhésion
Apprivoiser son trac

Contenu :

- Adopter un comportement expressif
- Développer une expression convaincante
- Capter l'attention de son auditoire
- Se faire comprendre
- Donner de la vie à ses interventions
- Développer une argumentation adaptée
- Hierarchiser ses messages

Développer son aisance en prise de parole spontanée (2 jours)

Objectifs pédagogiques : Oser prendre la parole en toutes circonstances
Etre percutant en improvisation

Contenu :

- Se préparer à improviser
- Renforcer la fluidité de ses propos
- Développer la clarté de ses interventions
- S'exprimer avec impact
- Adapter son comportement
- « Briller » lors d'interventions informelles (anniversaires, départs, événements...)

Défendre ses idées avec impact face aux oppositions (2 jours)

Objectifs pédagogiques : Gérer les réactions de ses interlocuteurs
Mener un débat contradictoire

Contenu :

- Traiter un avis contraire
- Réagir face à la déstabilisation
- Sortir des situations de blocage
- Gérer les comportements perturbants
- Maîtriser son comportement et expression en situation de conflit
- Résister à la pression



Développer les réflexes du relationnel (3 jours)

Objectifs pédagogiques : Développer une aisance relationnelle
Favoriser des contacts constructifs
« Séduire » ses interlocuteurs

Contenu :

- Identifier son style de communication
- Créer un climat convivial
- Susciter l'intérêt
- Engager une discussion adroitement
- Encourager par la félicitation
- Formuler une critique constructive
- Adapter son comportement
- Gérer un désaccord
- Savoir dire « NON »

Négocier au quotidien (2 jours)

Objectifs pédagogiques : Mettre en œuvre les réflexes du bon négociateur en toutes circonstances

Contenu :


- Ouvrir la négociation avec succès
- Cerner ses interlocuteurs : style, motivations
- Développer une communication persuasive
- Cibler son argumentation
- Optimiser le résultat de sa négociation : concession, contreparties
- Résister
- Maîtriser les tactiques coopératives et conflictuelles
- Anticiper les réactions de son interlocuteur
- Se préparer pour réussir

La gestion du stress (2 jours)

Objectifs pédagogiques : Développer la confiance en soi en situation stressante
Résister à la pression au quotidien
Gérer et maîtriser ses émotions
Appréhender le changement de manière positive

Contenu :

- Comprendre le fonctionnement du stress pour mieux le contrôler
- Entraîner le mental dans une dynamique positive : se visualiser dans des situations nous permettant de souligner nos points forts
- S'entraîner mentalement pour développer plus de résistance à la pression
- Favoriser la mémoire, la concentration, la confiance en soi
- Maîtriser son trac face à un événement
- Se préparer mentalement face à des situations stressantes



Animer un groupe en réunion (2 jours)

Objectifs pédagogiques : Préparer les réunions
Conduire les réunions efficacement
Favoriser les échanges
Gérer les réactions du groupe

Contenu :

- Se poser les bonnes questions avant de lancer une réunion
- Préparer le contenu et le déroulement d'une réunion
- Maîtriser les différentes méthodes d'animation de réunions
- Maîtriser la conduite du groupe vers les objectifs fixés dans le respect du « timing » défini
- Favoriser la participation
- Gérer les questions / réponses
- Faire face de façon constructive aux perturbations
- Concrétiser les décisions à travers un plan d'action précis

Concevoir des supports convaincants (1 jour)

Objectifs pédagogiques : Créer des supports de présentation attractifs et efficaces

Contenu :

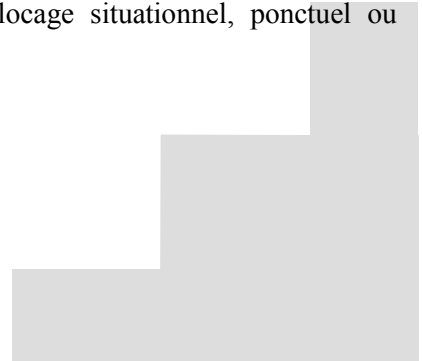
- Définir les objectifs de sa présentation
- Adapter les supports à l'objectif et à son auditoire
- Traduire un contenu en messages
- Maîtriser les règles de conception
- Traduire un message en image :graphiques, schémas...
- Eviter les pièges en animation

Coaching sur mesure (1 jour)

Objectifs pédagogiques : Développer son professionnalisme sur des méthodes et techniques liées au management et à la communication.

Contenu :

- Coaching de carrière et de potentiel : accompagnement professionnel
- Coaching d'évolution et de développement personnel : approfondir les techniques du dialogue
- Coaching de soutien, de résolution : Il s'agit de trouver des solutions aux difficultés rencontrées plus particulièrement dans le management, la gestion de ses priorités, l'organisation du temps, les relations à certaines personnes, surmonter une difficulté, un blocage situationnel, ponctuel ou répétitif...



Comment acquérir les compétences pendant le module de formation ?

Notre Approche :

Faire prendre conscience aux participants de leur potentiel d'expression

Mettre en évidence les points forts de chacun, les progrès individuels et collectifs (à travers la vidéo et les débriefings constructifs)





Donner envie d'intégrer les techniques dans la préparation de ses interventions

Faire prendre conscience aux participants, que la communication est un apprentissage et développer leur confiance en eux grâce à des outils concrets

Nos Méthodes Pédagogiques :

Simulations filmées sur les cas réels des participants

(extra - professionnels ou professionnels) pour :

-  Faire prendre conscience de ses points forts et de ceux à améliorer
-  Démontrer l'utilité des techniques
-  Faire progresser en salle d'une simulation à l'autre
-  Donner envie d'appliquer

Exercices d'application de chaque technique

Illustration permanente par des exemples concrets

Analyse d'interventions filmées

En fin de stage, entretien individuel avec chaque participant pour définir son plan de progrès en points forts et en objectifs de progrès



Comment progresser après le module de formation ?

La démarche en tant que participant :

Je suis motivé pour parfaire la mise en application des techniques



Je me fixe des objectifs précis de développement

Je hiérarchise des objectifs de progrès : je démarre par la technique qui me permet de gagner en impact de façon rapide et significative



Je prends conscience de l'efficacité des techniques en situation professionnelle réelle



Je progresse par l'observation, le décodage des interventions de mon entourage et des personnalités connues (journalistes, hommes politiques...)

Les documents remis aux participants pour faciliter la progression :

Classeur avec points clés du contenu

Fiche aide mémoire synthétique

Plan d'action personnalisé

Guide d'auto-entraînement

Plan de progrès individuel



Comment évaluer la formation ?

Evaluation écrite et orale sur la qualité du module

Debriefing en tête-à-tête avec le consultant : points forts et ceux à améliorer du participant

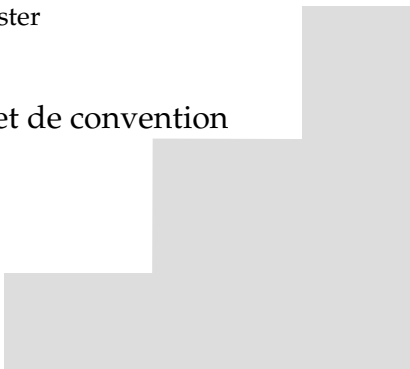
Chaque participant s'engage sur deux objectifs de progrès. Il le transmet lui-même à son hiérarchique

Un guide d'entraînement structuré en démarches observables est remis à chaque participant et au hiérarchique

Qui sont nos fidèles clients sur le thème de la communication orale ?

Sur les 3 dernières années :

Amora	Kellogg's
Aventis	Kodak
Beauté Prestige International	Laboratoire Bayer
Bel	Laboratoire Boots
Blédina	Laiterie de Genève
Bonduelle	Lancaster
Les Brasseries de Heineken	La Redoute
Brossard	Louis Vuitton
Cabinet d'Avocats Barthélémy	LU
Chambre de Commerce de Lyon	Marie
CEA Centre d'étude Atomique	NRJ Group
Danone	RedCats
Dior	Réseau RSA
Evian – Volvic	Senoble
Frans Bonhomme	Yoplait Restauration
Groupama	Université LYON 3 – Master
Guerlain	
Harry's	Coaching de cadres et de convention



Où se déroulent les modules ?

En inter - entreprises : centre de séminaire de Verbalis dans l'Ardèche proche de la gare TGV de Valence avec hébergement sur place.

En intra - entreprise : dans un lieu de votre choix.

Quand participer en 2006 ?

Parler pour convaincre (3 jours)	8,9,10 mars	13,14,15 juin	15,16,17 novembre
Développer son aisance en prise de parole spontanée (2 jours)	18, 19 mai	24,25 novembre	
Défendre ses idées avec impact face aux oppositions (2 jours)	6, 7 avril	4,5octobre	
Développer les réflexes du relationnel (3 jours)	30,31 mai, 1 juin	11, 12, 13 octobre	
Négocier au quotidien (2 jours)	8, 9 juin	17, 18 novembre	
Animer un groupe en réunion (2 jours)	21, 22 mars	28, 29septembre	
Concevoir des supports efficaces (1 jour)	16 mai	19 septembre	
Gérer son stress (2 jours)	13, 14 mars	18, 19 mai	26, 27 octobre

Quelles sont les modalités ?

En inter - entreprises : 500 euros ht par jour par participant + hébergement (112 euros forfait résidentiel tout compris)

En intra - entreprise : 1800 euros ht par jour pour un groupe de 6 à 8 participants

Comment s'inscrire ?

Contactez - nous par mail à l'adresse : aelmahi@verbalis.fr