

Communiquer avec impact à l'oral en présentiel et à distance

Cette formation vise la certification RS6377 enregistrée auprès de France Compétences par POLLEN CONSEIL.

Code
702326

Durée
2
jours

Tarif Inter*
2 145 €
HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Commerciaux ou personnel de la relation client en situation de négociation ou soutenance de projet commercial, managers en situation d'entretien en face à face avec un collaborateur, responsables de services en situation de réunion d'équipe, chefs ou contributeurs de projet en situation de présentation projet ou en comité de pilotage, dirigeants en situation de discours ou de conférences, demandeurs d'emploi en entretien de recrutement

PRÉ-REQUIS

Justifier d'au moins 1 an d'expérience dans une de ces fonctions et pratiquer régulièrement des prises de parole en présentiel ou à distance dans un contexte professionnel.

LES POINTS FORTS

Nos parcours sont composés de formations cohérentes et complémentaires dispensées par des experts et praticiens d'entreprise pour découvrir, approfondir et valider savoir-faire et compétences. Nous vous accompagnons dès le début en veillant à ce que les objectifs du parcours soient en adéquation avec vos attentes puis tout au long de votre formation avec des échanges personnalisés.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

Objectifs pédagogiques

- Prendre conscience de son image de communicant
- Exploiter son potentiel scénique en mobilisant son corps et en utilisant des techniques vocales
- Concevoir sa présentation permettant de faire passer ses messages clés avec clarté en utilisant les techniques de plan
- Convaincre son auditoire en utilisant les techniques d'expression orale et de gestion des objections
- Adapter sa communication en toute situation

Programme de la formation

Engagement

Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter le module "Affirmation de soi - E-learning" d'une durée de 1h30 indispensable au lancement de votre formation. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Prendre conscience de son image de communicant

Découvrir son potentiel d'impact

- Les points forts de son image
- Les blocages éventuels à sa communication
- Mise en situation : se présenter en 2 minutes !

Diagnostiquer son style de communication

- Les 4 familles d'arguments
- La stratégie de synchronisation
- Exercice : identifier son style de communication

Evaluation : quiz

Exploiter son potentiel scénique en mobilisant son corps et en utilisant des techniques vocales

La réussite à l'épreuve certificative

- permet la validation de la certification RS6377 "Communiquer avec impact à l'oral en présentiel et à distanciel".
- Modalités d'évaluation :
 - ▶ Épreuve 1 : mise en situation de 7 de minutes avec 2 minutes de gestion des objections et 45 minutes de préparation. Le candidat choisit une situation de communication qu'il rencontre fréquemment parmi les 3 suivantes :-prise de parole face à un public d'au moins de 2 personnes,-communication en face à face,-prise de parole face à un groupe de plus de 20 personnes en auditorium : discours ou conférence.
 - ▶ Épreuve 2: questionnaire d'évaluation des acquis.
- Taux de réussite des apprenants Lefebvre Dalloz Compétences à la certification : 84%

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Adapter sa voix aux différentes situations

- La scansion, le ton, l'impact émotionnel
- La voix en présentation, réunion, entretien face à face
- Analyse vidéo : les différentes voix en fonction des émotions

Développer les attitudes qui inspirent confiance et respect

- Les clés pour convaincre
- Posture, gestuelle, regard
- Mise en situation : développer une posture charismatique

Evaluation : faire un discours en adaptant sa voix et sa posture

Concevoir sa présentation permettant de faire passer ses messages clés avec clarté en utilisant les techniques de plan

Adapter le contenu de son support

- La structure de sa présentation
- Les 6 plans à adapter selon l'objectif
- Exercice : structuration de sa présentation

Utiliser un support visuel

- Les clés pour une présentation impactante
- Les différentes illustrations possibles
- Cas pratique : structurer un diaporama

Evaluation : mon plan d'action

Convaincre son auditoire en utilisant les techniques d'expression orale et de gestion des objections

Utiliser le storytelling pour convaincre

- Les étapes d'un récit captivant
- Le storytelling pour accrocher durablement
- Exercice : écrire un storytelling d'une présentation

Répondre positivement aux objections

- Gestion des situations difficiles avec la méthode AIR et ERO
- L'écoute et l'humour
- Exercice : gérer des objections

Evaluation : le scénario de mon intervention

Adapter sa communication en toute situation

Eviter les attitudes refuges en présentiel et distanciel

- La posture à adopter selon la situation
- Maintien de l'attention et de la convivialité
- Exercice : ma check-list des bonnes pratiques

Réussir à improviser

- Les clés pour s'adapter
- La gestion des imprévus
- Action : réaliser sa mind mapping des solutions

Evaluation : réaliser son plan d'action

Modalité d'évaluation

- Épreuve 1 : mise en situation de 7 de minutes avec 2 minutes de gestion des objections et 45 minutes de préparation. Le candidat choisit une situation de communication qu'il rencontre fréquemment parmi les 3 suivantes :
 - ▶ prise de parole face à un public d'au moins de 2 personnes
 - ▶ communication en face à face,
 - ▶ prise de parole face à un groupe de plus de 20 personnes en auditorium : discours ou conférence.
- Épreuve 2: questionnaire d'évaluation des acquis.

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE, PARIS

- 17 au 18 Nov. 2026

