

## **« Développez votre Impact à l'Oral en distanciel » :**

### **Contexte :**

Afin de préserver la santé de vos collaborateurs face à la pandémie, vous avez organisé le travail à distance et souhaitez persévérer dans l'accompagnement et la formation de vos équipes avec une offre à distance.

Dans cette perspective, nous vous proposons une adaptation du programme « Développez votre Impact à l'Oral » dans une formule digitale interactive qui préserve les bénéfices pédagogiques des exercices pratiques filmés et revus avec les participants.

### **Objectifs :**

- Permettre aux participants d'être plus à l'aise dans la communication verbale et non verbale quand ils ont à défendre une proposition ou parler devant un auditoire
- Augmenter la qualité de présence et l'agilité de communication en mode visioconférence
- Mieux présenter son activité, ses services, ou ses projets en public
- Convaincre ses interlocuteurs ou clients en rappelant les enjeux, la solution proposée et les bénéfices pour eux
- Gérer les objections et les questions difficiles en gardant la relation

### **Nos méthodes pédagogiques :**

#### **Séquencement de la formation :**

Pour conserver le rythme et la bonne appropriation des outils, nous avons divisé le programme classique de 2 jours en 4 demi-journées de 3h30 chacune, espacées.

Ce séquencement préserve les participants de la fatigue liée au travail sur écran, permet une concentration optimale et évite une absence terrain trop longue.

#### **Vidéo par Zoom ou Teams :**

La technique d'enregistrement des interventions utilisée permet de filmer chaque participant et de revoir son intervention avec le groupe. De cette façon, chaque participant met à profit les analyses et commentaires formulés de la même manière qu'en formation en présentiel.

La vidéo permet à chacun de prendre conscience de l'image qu'il projette et des progrès réalisés en direct pendant son intervention.

Les 4 passages par personne sont intégralement filmés, partiellement revus en public. Les films sont envoyés à chacun à l'issue de la formation.

#### **Participation par chat :**

Après chaque passage, les autres participants sont appelés à « chatter » sur un point qu'ils ont apprécié de l'intervention qu'ils viennent de voir et sur un point qui pourrait selon eux être amélioré. Cette observation bienveillante aiguise l'attention des participants et les rend attentifs aux comportements impactants ou non. Cela les aidera lors de leur futur passage.

## **Structuration du contenu :**

Les exercices sont structurés en fonction de l'objectif de communication : chaque module est axé sur un objectif de communication :

Découvrir son image, Présenter son activité, Convaincre, Répondre aux objections.

Le manuel fourni reprend ces structures qui sont réutilisables par chacun en fonction de ses occasions futures d'intervention : c'est très rassurant d'avoir une boîte à outil à appliquer.

## **Travail préparatoire :**

Un travail préparatoire en e-learning est envoyé aux stagiaires afin de les aider à préparer leurs interventions et pour l'animateur à mieux connaître les problématiques de chacun.

## **Documents post formation et Hotline :**

Une liste de films Youtube inspirants, envoyés aux participants après la formation permet de nourrir leur réflexion. Une hotline est offerte pendant 30 jours après la formation. Elle permet aux participants de bénéficier de conseils concernant une intervention à réaliser et d'assurer leur réussite.

## **Programme « Développez votre Impact à l'Oral en distanciel » 4 modules de 3h30**

### **Module 1 :**

#### **Premier contact (filmé et revu intégralement)**

- Connaître votre mode de communication face à un public
- Prendre conscience de vos points forts et de vos points à améliorer
- Respecter les points-clé dans une brève intervention sans notes.

### **Module 2 :**

#### **Présenter votre activité, vos programmes ou projets (filmé et revu intégralement)**

- Utiliser des leviers d'accroche pour capter rapidement l'attention
- Valoriser votre offre ou recommandation de façon structurée pour favoriser la mémorisation
- Conclure sur un avantage concurrentiel ou un plus-service.

### **Module 3 :**

#### **Motiver et Faire agir (filmé et revu intégralement)**

- Valoriser une offre, un projet, une opération dans ces aspects les plus techniques à l'aide du fil narratif : Enjeux - Solution - Bénéfices
- Augmenter son impact et sa crédibilité à l'aide d'analogies et de storytelling
- Vendre avec une conclusion influente

### **Module 4 :**

#### **Gérer questions difficiles et objections efficacement (filmé et revu intégralement)**

- Améliorer votre image professionnelle et votre gestion du stress avec des techniques d'accueil et de reformulation
- Professionnaliser son image en visio
- Rester diplomate et empathique pour dissoudre l'agressivité.

## Déploiement dans le temps pour la formation en 4 sessions :

Travail préparatoire e-learning	Module 1	Module 2	Module 3	Module 4	Suivi à distance
	3H30	3H30	3H30	3H30	30 jours
Préparation des interventions	Découvrir et comprendre son image	Présenter son entreprise ou un projet	Convaincre et inciter à l'action	Communiquer sous pression Professionnaliser son image en visioconférence	<i>HOTLINE</i> <i>Accueil et conseil à distance à l'initiative des participants</i> <i>Envoi de liens conférences TED/Youtube</i>