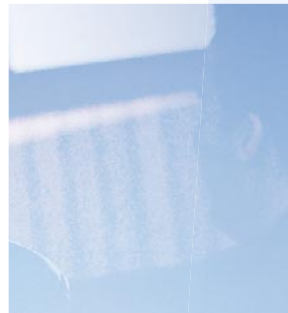




« Développez  
votre impact à l'oral »<sup>©</sup>  
en 2 jours



Ce séminaire de **2 jours** s'adresse à toute personne devant animer des présentations en public et souhaitant gagner en impact lors de réunion, d'intervention, de pitchs en réponse à des appels d'offre.



accroche

structure

conviction

conclusion

## Objectifs :

- Nous vous aiderons à renforcer votre présence, votre crédibilité en améliorant votre comportement verbal et non verbal et en gérant votre stress
- Vous présenterez votre activité en utilisant une structure motivante et synthétique
- Et découvrirez comment convaincre vos interlocuteurs en utilisant des arguments et des preuves
- Vous utiliserez des méthodes de mémorisation très pratiques
- Et saurez vulgariser et faire mémoriser une information complexe à des non spécialistes
- Vous verrez comment maîtriser avec empathie oppositions et objections devant un public agressif ou sceptique

## Programme

### 1 Le silence est d'or

- Vous prendrez conscience de l'importance des silences face à un auditoire
- Et saurez-vous présenter de façon distincte
- Vous prendrez possession de l'auditoire par le regard

### 2 Réussir le premier contact (filmé)

- Vous découvrirez votre comportement verbal et non verbal face à un public
- Et prendrez conscience de vos points forts et de vos points à améliorer
- Vous apprendrez aussi à gérer votre stress face au public et à la caméra

### 3 Présenter votre activité, vos services ou projets de façon valorisante (filmé)

- Vous pratiquerez une accroche pour capter rapidement l'attention
- Et découvrirez qu'une structure rigoureuse peut crédibiliser votre discours
- Vous conclurez de façon synthétique et percutante.

### 4 Sortez de votre coquille (filmé)

- Vous élargirez votre registre verbal et non-verbal pour développer votre impact
- En utilisant des gestes signifiants pour appuyer vos messages
- Vous découvrirez que l'image projetée est différente de celle que vous pensez projeter

### 5 Faire agir et motiver votre auditoire (filmé)

- Comment vendre une offre, un projet, une opération à mener en montrant ses avantages
- En utilisant des caractéristiques et des preuves pour étayer vos arguments
- Vous soulignerez ce que votre auditoire y gagnera

### 6 Choisir un comportement clé

- Vous choisirez un comportement essentiel à améliorer
- Et communiquerez sur l'intérêt de le pratiquer pour le public et pour vous
- Vous l'exagérerez afin de créer un ancrage fort

### 7 Partager une expertise devant des non spécialistes (filmé)

- Vous vous ferez comprendre sans utiliser de jargon
- En gardant le contact visuel avec l'auditoire en projetant une image derrière vous
- Vous recapterez l'attention du public à l'aide d'analogies et de gestes précis

### 8 Communiquer efficacement face à l'agressivité et au scepticisme (filmé)

- Vous saurez mieux gérer votre stress en répondant aux objections
- Vous obtiendrez l'écoute de vos interlocuteurs en comprenant leurs besoins et sentiments
- Et resterez diplomate et empathique pour dissoudre l'agressivité.

### 9 Mettre en œuvre vos progrès

- Vous ferez un bilan de vos progrès après ces 2 jours
- Vous saurez préparer mieux et plus vite une intervention
- Vous mesurerez ainsi vos progrès

« Développez  
votre impact à l'oral »<sup>®</sup>  
en 2 jours

## Méthodes

8 participants maximum

Animation par une équipe de 2 consultants senior à partir de 5 participants

Vous effectuez 9 passages devant le public (dont 7 devant la caméra) en 2 jours

Et revoyez votre intervention seul avec un coach

Cela vous permet une meilleure protection et plus d'efficacité pour progresser

Travail préparatoire en e-learning

## Prix

1 500 euros HT / participant

(1 800 euros TTC)



n° 14830  
Formation prise en charge par les OPCOs

## Lieu et dates de formation 2025

Espace Adèle Picot

39 rue Notre-Dame-des-Champs

75006 Paris

 Notre-Dame-des-Champs

31 mars et 1<sup>er</sup> avril

26 et 27 juin

17 et 18 septembre

17 et 18 novembre

## FICHE D'INSCRIPTION

### ORGANISME

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

Nom du contact effectuant l'inscription : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_

e-mail : \_\_\_\_\_

Organisme à facturer (si différent, éventuellement numéro de bon de commande) :

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

Organisme à indiquer dans la convention : \_\_\_\_\_

**Réserve une place dans le stage des \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ pour le participant :**

M  Mme Prénom : \_\_\_\_\_ Nom : \_\_\_\_\_

e-mail : \_\_\_\_\_

*— Veuillez photocopier ce bulletin pour vos inscriptions multiples*

**Engagement :** ci-joint par chèque : \_\_\_\_\_ à l'ordre de HCB Consultants

Tampon de la société et signature du responsable pour acceptation :

**Le prix comprend le matériel pédagogique, location de salles et restauration**

Tout désistement dans les 15 jours précédant la formation entraînera le règlement de celle-ci  
**Conditions d'inscription :** le droit d'inscription est dû en totalité, avant la première séance

**Bulletin à retourner par mail à [infos@hcbconsultants.com](mailto:infos@hcbconsultants.com), ou à adresser à :**

HCB CONSULTANTS, 20 rue Pierre Demours, 75017 Paris