

FORMATION MANAGEMENT COMMERCIALE

Affirmez-vous lors de vos prises de parole en public

Renforcez l'impact de votre prise de parole en public en interne et face aux clients.

Vous êtes à l'aise dans la relation individuelle mais face à un groupe, vous sentez que vos messages passent mal. L'impact n'est pas au niveau attendu.

Règles d'or simples à appliquer, étapes clés et bonnes pratiques vous permettront d'être convaincant dès les premières minutes.

Vous êtes commercial, ingénieur commercial, responsable grands comptes, chef de projets, manager amené à convaincre un auditoire interne ou externe, à animer différents types de réunions. Cette formation vous apportera les solutions pour gagner en maîtrise dans les multiples situations de prise en parole, pour que vos réunions, interne ou externe atteignent leur objectifs.

Objectif pédagogiques :

- Identifier les spécificités de présentations à un groupe.
- Construire sa prise de parole en public selon les règles d'efficacité.
- Identifier les règles de fond.
- Utiliser les techniques d'expression orale pour Renforcer l'impact de sa prise de parole.
- Repérer les spécificités des différents types d'interventions face à un groupe et savoir s'affirmer.

Levier pédagogiques :

- Auto-évaluation en amont et en aval de vos pratiques.
- Apport de méthodes et séances de travail filmées.
- Mise en application sur des cas concrets : réunion de mobilization, d'occasion, de formation.

Programme :

- Les spécificités de la prise de parole en public en interne et en externe.
- Préparer son intervention.
- Communiquer et convaincre dans toutes les situations.
- Surmonter les obstacles.
- Verrouiller les résultats.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 890 € HT (pour le parcours qui intègre la formation et l'auto-évaluation amont et aval et modules digitaux).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com