



## Présenter & Convaincre

### Parce que l'art de convaincre, ça s'apprend !

C'est dans les années 70 que deux chercheurs, John Grinder et Richard Bandler, respectivement linguiste et psychologue, se sont posés cette question simple :

« **Comment les grands orateurs font-ils pour être si convaincants ?** »

Ce qui au début n'était qu'une simple curiosité a rapidement accouché d'une nouvelle génération d'orateur : ceux qui ne laissent rien au hasard !

Dans cette formation, vous apprendrez l'art de la présentation convaincante grâce à des outils simples à assimiler, rapide à utiliser et surtout efficace dans la communication avec autrui.

Car les opportunités d'une présentation efficace et marquante sont nombreuses :

- *Informer vos collègues*
- *Dynamiser vos collaborateurs*
- *Transformer vos meetings en rencontres*
- *Convaincre des prospects et des clients*
- *Intéresser des investisseurs*
- *Améliorer vos négociations*
- *Développer votre image de marque*
- *etc.*

Outre les bases nécessaires à la compréhension du fonctionnement de l'attention humaine, cette formation sera résolument tournée vers les mises en pratique et les exercices personnalisés afin de ne pas enfermer nos envies dans un manuel ou dans de belles promesses de lendemains enchantés.

La formation « Présenter & Convaincre » est avant tout un terrain d'essai pour apprendre et tester sans risque ces règles simples qui transforment une présentation en enthousiasme.

Cette formation a donc pour but de donner aux participants un bagage utile (règles, trucs et astuces) mais surtout utilisables ! Et pour ce faire, rien ne vaut la pratique.

## Objectifs

Au terme de la formation, les participants seront capables de :

- *Structurer une présentation en fonction de son auditoire*
- *Rendre attractif le contenu par des techniques de présentation*
- *Utiliser les effets oratoires à bon escient pour maintenir l'attention*
- *Pratiquer l'attitude « qui marque »*

## Contenu

### Préparation de la présentation

- *Identification de l'auditoire et de ses attentes*
- *Elaboration du « pitch de l'ascenseur »*
- *Structure en trois temps : construction en 3A (Annoncer, Argumenter, Ancrer)*
- *Les 3 modes d'argumentations : rationnelle, émotionnelle et factuelle*
- *Préparation des outils : catch eyes, gimmick, talk toys, citations, etc.*
- *Répéter efficacement votre présentation*

### Les techniques de présentations marquantes

- *La gestion des 3 phases d'une bonne présentation*
- *Le langage du corps (que faire des ses mains, comment se tenir, etc)*
- *Les techniques oratoires qui génèrent l'attention*

### Plan d'action

- *Méthode d'auto-évaluation*
- *Développer ses atouts*
- *Etablir un plan d'action personnel*



Votre formateur vous proposera des **exercices de présentation** adaptés afin d'expérimenter et ancrer vos connaissances.

## Les plus

Les plus de cette formation :

- *Utilisation d'exercices pratiques pour découvrir et ancrer les connaissances en partant d'une présentation spécifique pour chaque participant*
- *Mise en place d'un plan personnel pour une amélioration concrète des techniques de présentation*
- *Comme conférencier et directeur pédagogique, je partage avec vous mes 30 années d'expérience avec les outils concrets et efficaces que j'ai expérimenté moi-même.*

## Pour qui ?

Cette formation est destinée aux personnes occupant des fonctions de communication :

- *Managers*
- *Responsable d'équipe*
- *Négociateur*
- *Vendeur / Conseiller en vente*
- *Animateur / Coach / Porte-parole*
- *... et tout membre d'une équipe amené à présenter un projet*

## Formats

Cette formation est disponible dans les formats suivants :

- *Conférence : 1 heure*
- *Formation "**Découverte**" : 2 heures*
- *Formation "**Maitrise**" : 4 heures*
- *Formation "**Expert**" : 1 jour (ou 2 X 4 heures dissociées)*

Nombre de participants : 15 maximum

Syllabus pédagogique : inclus

Options événementielles (*lieu, repas, activités, déplacements, etc*) : sur devis

## Votre formateur



*Maître formateur Soft Skills*  
*Directeur pédagogique pour formations corporates*  
*Coach en développement personnel et en développement de projets*  
*Formateur de formateurs*  
*Conférencier international*  
*Acteur professionnel (INSAS Bruxelles)*  
*Oenologue (WSET Paris)*



**ericlefevre.info@gmail.com**



**+32(0) 475-285.134**



**www.ericlefevrecoach.com**