



Training de Haut Niveau
- Parler en public -

PRESENTER PLUS EFFICACEMENT VOS IDEES ET VOS PROJETS



Diplôme International de 2,2 Unités de valeur reconnu à l'Université d'Harvard et Stanford, entre autres certifications. Nous sommes :

- Partenaires de Microsoft dans les conseils du logiciel de présentation Power point.
- Membre de la fondation Peter Drucker, spécialiste international en management et développement des programmes Dale Carnegie, Certifié ISO 9001.

- Communiquer plus stratégiquement
 - Doubler votre impact en public et en réunion
 - Améliorer votre image devant un groupe
 - Rendre vos messages plus convaincants
 - Mieux utiliser les aides visuelles
 - Renforcer l'aisance
 - Maîtriser la communication sous pression
 - Prendre l'ascendant sur les situations

ORGANISATION

En 2 journées intensives, une équipe de deux animateurs certifiés aux méthodes Carnegie et un assistant entraînent 8 à 12 participants en salle de training et en salle de revue.

Un manuel de participation et de référence, une grille d'objectifs et de commentaires individuels guident les progrès de chaque participant.

La progression des exercices permet une évolution marquante des interventions et une maîtrise des techniques proposées pour augmenter l'impact de vos présentations.

METHODE

Vous réalisez 8 interventions sur vos sujets professionnels avec des buts différents à atteindre, vous êtes guidé et « coaché » par les animateurs pour vous aider à atteindre les progrès désirés.

- Présentation Personnelle
- Présentation de Relations Publiques
- Présentation pour faire agir
- Lecture d'un texte
- Intervention à l'improviste
- Exposé technique
- présenter et féliciter un intervenant-
- Présentation d'une idée Nouvelle
- Communication sous pression

Vous pratiquez différentes structures et techniques pour faire passer vos messages

Vous développez l'impact de vos présentations en maîtrisant mieux les comportements et attitudes en public.

Vous apprenez à mieux utiliser les aides visuelles. (Nous sommes partenaire de Microsoft™ dans les conseils du logiciel de présentations PowerPoint).

Vous revoyez vos interventions avec un consultant en salle séparée. Vous notez vos points forts et un point à améliorer pour l'exercice suivant afin d'assurer vos progrès.

Diplôme International reconnu : de 2,4 Unités de valeur à Harvard et Stanford, entre autres certifications.

Le magazine « L'Essentiel du Management » a donné à ce stage la note de 9 sur 10.

Pragmatiques avec passage rapide à l'action concrète en situation professionnelle. (Dans le cadre du suivi, au plus tard 3 mois après la formation, nous rencontrons les stagiaires pour échanger sur la manière dont ils ont mis en pratique les outils et ainsi évaluer leur progression).

CAMEROUN

DIRECTION GÉNÉRALE (Siège)

BP.: 5528 Douala Cameroun
Fixe : (237) 33 42 58 25
Fax : (237) 33 42 47 82
Mob : (237) 99 68 35 15
E-mail : panessconseils@yahoo.fr / contact@paness.net

YAOUNDE (Agence)

Tél./Fax : (237) 22 23 19 39
Mob : (237) 75 94 79 11
(237) 79 51 85 87
(237) 99 86 37 36

BAFOUSSAM (Agence)

Tél.: (237) 22 65 76 13
Mob : (237) 96 71 35 36

CÔTE D'IVOIRE

Riviera Attoban,
non loin du 30 ème Arrondissement
Tél.: (225) 22 42 77 77
Tél./Fax : (225) 22 42 11 22
06 B.P.: 2338 Abidjan 06
E-mail: contact-ivoire@paness.net

GABON

Tél : 00241 01 20 42 18
B.P.: 1485 Libreville
E-mail : paness.gabon@yahoo.fr
: contact-gabon@paness.net

PRESENTER PLUS EFFICACEMENT VOS IDEES ET VOS PROJETS

DUREE

02 JOURS

DATE ET LIEU

Voir le planning DCT pour les dates

COÛT

De 01 à 05 personnes :
1 000 000 F CFA HT / Participant

Plus de 06 personnes :
900 000 F CFA HT / Participant

POPULATION CIBLE

Cadres, dirigeants, ingénieurs, commerciaux, consultants, professeurs, formateurs, conférenciers, élus, ayant ou non l'expérience de la prise de parole en public.
Equipes de direction, d'ingénieurs, commerciaux...

OBJECTIFS

Cette formation vise à transmettre aux participants des savoir, des savoir-faire et d'autres habiletés pratiques leurs permettant de :

- Doubler l'impact en public et en réunion
- Améliorer l'image devant un groupe
- Rendre les messages plus convaincants
- Structurer et étayer les interventions
- Stimuler l'intérêt des auditeurs
- Mieux utiliser les aides visuelles
- Renforcer l'aisance
- Maîtriser la communication sous pression
- Prendre l'Ascendant sur les situations

CONTENU DE LA FORMATION

Intervention 1

Présentation personnelle (se présenter devant un groupe)

Axes d'observation :

- Impression, L'impression d'ensemble que l'on projette
- Facteurs verbaux, Diction, élocution, ton, rythme, volume, variations
- Facteurs non verbaux, Expression du visage, gestes, regard, sourire, position, posture, stabilité, signes de nervosité.

Intervention 2

Présentation en situation de relation publique

Axes de progression :

- Attention, Déclencher et maintenir l'attention
- Concision, Communiquer de façon concise avec des phrases courtes pour créer l'impact
- Image, Projeter une image nette et positive de son entreprise

Intervention 3

Exposer pour faire agir un public (Comment convaincre un public)

Axes de progression :

- Crédibilité, Illustrer les points-clés par des preuves, si possible visuelles.
- Rigueur, Demander précisément une action, faire valoir précisément un bienfait (Intérêt de l'auditoire).
- Chaleur, Motiver vos auditeurs par des facteurs verbaux et non-verbaux positifs.

Intervention 4

Travail sur un texte

Axes de progression :

- Dépassement non-verbal, Dépasser largement son registre habituel de communication non-verbale.
- Gestes signifiant, Souligner son propos par les gestes amples, précis et portant une signification.
- Amplitude vocale, Tonifier sa voix, la moduler, l'adapter, respirer, la faire porter.

Intervention 5

Intervention d'expert (exposé technique)

Axes de progression :

- Clarté, Faire comprendre simplement un sujet complexe.
- Illustration, Illustrer, démontrer, imager, donner des exemples parlants.
- Structure, Annoncer, développer et récapituler les points essentiels.

Intervention 6

Communiquer sans pression

Axes de progression :

- Maîtrise, Rester maître de soi dans les réunions tendues
- Attitude, Projeter une image positive et constructive.
- Concentration, Faire passer les messages que vous avez prévus.

Intervention 7

Inciter les autres à adhérer au changement

Axes de progression :

- Chaleur, Impliquer logiquement et émotionnellement l'auditoire;
- Clarté, structurer son discours pour obtenir la confiance de ses interlocuteurs;
- Conviction / crédibilité, être convaincant et fournir des preuves qui appuient vos recommandations;
- Mobilisation, demander à l'auditoire d'agir.
- Mobilisation, demander à l'auditoire d'agir.

Intervention 8

Points clefs à retenir (synthèse de la formation)

Axes de progression :

- Impression, maîtrise, attention, concision
- Attitude, image, crédibilité, rigueur, chaleur.
- Concentration, clarté, illustration, structure.

REFERENCES DALE CARNEGIE TRAINING

AFRIQUE DE L'OUEST : COTE D'IVOIRE – MALI – BURKINA :

BULL ; BIAO-CI ; ANADER ; I2T ; SMB ; OCAB ; IVOIRIS ; CNRA ; MCG ; MINAGRA, IRD ; DAFNE ; GRAS SAVOYE ; COLAS ; SIR ; INSTITUT DES SAVANES ; DIMR/PNGTER ; PACIL/RCN ; DIRECTION REGIONALE AGRICULTURE F.D.F.P. ; IREN ; MINISTERE DU BUDGET ; MB & A ; COPHARMED ; SIVOA ; SIR ; MINISTERE DE LA SANTE ; PFR/BNETD ; PAA ; CAA ; ABB ; COLINA ; MINISTERE DE L'AGRICULTURE ; SGS ; SAPH ; PETROCI-GAZ ; SIMO ; PHARMACIE TIASSALE ; PACIL ; LONACI ; ASSEMBLEE NATIONALE ; PHARMACIE NANAN YAMOUSSO ; MTCN ; CIDT ; MINISTERE DE PROMOTION DE LA FEMME ; METALIVOIRE ; ITRAP-CI ; MARUBENI ; DOPAC ; PRICE WATER HOUSE ; JAG ; CNRA ; PPDEA/PROMEAXA ; CORAXEL ; EECI ; PHARMACIE DE GUIGLO ; FRATERNITE-MARTIN ; PHARMACIE DE KOU MASSI ; HOTEL IVOIRE ; FIDI ; COGIM ; TECHNOA ; AFRAM ; AGEPE ; NESTLE ; FRAR ; ETC

AFRIQUE CENTRALE : CAMEROUN – GABON – CONGO – TCHAD :

ALUCAM ; MTN ; ORANGE ; EDC ; SEEG ; NESTLE ; CHOCOCAM ; USA EMBASSY ; TAF INVESTMENT ; COMETAL ; WWF ; TRADEX ; SNI ; SHELL ; CORLAY ; PERENCO ; BETA CONSULTING ; PRINT ; SETRAG ; SOGARA ; CNSS ; BGFI ; ECOBANK ; CELTEL ; HILTON ; GROUPE CASTEL (SABC, SOCAVER, TANGUI) ; GROUPE SOMDIA (SOSUCAM, SGMC) ; AFRILAND ; BANQUE POPULAIRE ; CREDIT LYONNAIS ; UBA ; CBC BANK ; COLINA INSURANCE ; BENEFICIAL ASSURANCE ; FME GAZ ; HOTEL IBIS ; HOTEL HILTON ; CNIC ; SONARA ; SCDP ; ADC ; CCAA ; CCA ; CIMENCAM ; COTCO ; TOTAL ; CEP SEIGNERIE ; SOPECAM ; INSTRUMELEC ; CPA ASSURANCE ; PORT AUTONOME DE DOUALA ; ARITEC ; MTN ; AES SONEL ; HYDRAC ; EMPLOI SERVICE ; SCHLUMBERGER ; HALLIBURTON ; PLASTICAM ; MESSAPRESSE ; AUTORENT ; FINI HOTEL ; CRTV ; PECTEN ; CAMLAIT ; BAT ; OAPI ; MAERSK ; LANAVET ; CAMI TOYOTA ; SAPTRANS ; ELYSIAN AIRLINES ; CANAL 2 ; GROUPE THANTRY ; CADYST INVEST ; WEST ENGINEERING ; SAGA ; HYSACAM ; FEICOM ; ART ; CHANAS ASSURANCE ; UTSCH ; MITCHIMIE ; CHRONO-POST ; DHL ; ELEGANCE PRESSING ; MINISTERE DES FINANCES ; MINISTERE DE LA FONCTION PUBLIQUE ; DIRECTION DES DOUANES ; ETC.

DANS LE MONDE : AMERIQUE – EUROPE – ASIE – OCEANIE :

MICROSOFT ; PECHINEY ; DIAGEO ; AIRBUS ; BOEING ; TOTAL ; SHELL ; AGIP ; TEXACO ; TOYOTA ; GENERAL MOTORS ; CHRYSLER MOTORS ; CNN ; CFI ; IBM ; HP ; CANON ; NOKIA ; ALSTOM POWER ; CHEVRON ENERGY SOLUTIONS ; EXXONMOBIL ; ABN AMRO BANK ; AXA ASSURANCE ; AMERICAN EXPRESS ; BANK CENTRAL ASIA ; BANK OF NEW YORK ; BMW FINANCIAL SERVICE ; CITI GROUP ; DELOITTE & TOUCHE ; KPMG ; JP MORGAN CHASE ; COCA COLA ENTREPRISE ; NESTLE ; PURINA AB ; UNILEVER ; AVENSIS CO ; BAYER INC ; GLAXOMITHKLINE ; WARREN HOSPITAL HOTEL ; HILTON HOTEL ; APPLE ; IBM ; MOTOROLA ; ORACLE ; BBC ; MANPOWER ; ETC.