

Communiquer et convaincre avec impact

Référence : FMM005

Objectifs

À l'issue de la formation, les participants sauront :

- ✓ Comment structurer un discours clair et percutant.
- ✓ Adapter leur discours en fonction de leur interlocuteur.
- ✓ Maîtriser l'art du verbal et du non verbal.
- ✓ Convaincre avec assurance et développer leur charisme.

Pour qui ?

- └ Managers de proximité.
- └ Responsables d'équipe.
- └ Fonction nécessitant des prises de parole régulières (réunions, présentations, négociations).

Prérequis :

- └ Expérience managériale souhaitée.
- └ Aucun prérequis technique.

Construisons ensemble le dispositif adapté à vos enjeux

[Je demande un devis](#)

Programme

Structurer un message clair et percutant

- Identifier les éléments clés d'un message efficace : méthode des 3C (Clair, Concis, Cohérent).
- Construire un discours structuré et engageant : techniques de storytelling et pyramide inversée.
- Gérer l'impact des mots et du ton : choix des mots et modulation de la voix.

Adapter son discours en fonction de son interlocuteur

- Comprendre les attentes et besoins de son audience : techniques du questionnement et écoute active.
- Ajuster son discours en fonction des profils : méthode DISC.
- Utiliser des leviers d'influence pour engager : exercice pratique de négociation en duo.

Maîtriser l'art de la communication verbale et de la communication non verbale

- Travailler sa posture et son regard.
- Jouer sur le rythme et l'intonation : techniques vocales.
- Détecter et gérer les signaux faibles : lecture du langage corporel.

Convaincre avec assurance et aisance

- Développer son charisme et son impact personnel : exercices de prise de parole.
- Gérer le stress et les objections avec aisance : techniques de respiration et mise en situation.
- Clôturer un échange avec conviction.



Beaucoup se disent simplement : "Je ne suis pas bon, donc je ne le fais pas." C'est une croyance limitante. On va alors chercher d'où vient cette croyance et en quoi elle influence encore nos décisions aujourd'hui. On la confronte ensuite à des contre-exemples, à des situations où la personne a déjà réussi. À partir de là, on peut transformer cette croyance limitante en quelque chose de plus positif et réaliste : un nouveau repère pour aborder la prochaine prise de parole."

Quentin GAUTIER - Formateur et ingénieur pédagogique