PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

E-MDG189

1 jour (7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Maîtriser le fond et la forme des messages sur scène et en public, gagner en confiance et en aisance pour asseoir sa crédibilité

NIVEAU & PUBLIC :

Managers, Commerciaux, Assistantes
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : **Professionnel spécialisé en management appliqué à l'immobilier**
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I - PRENDRE LA PAROLE AVEC PLAISIR

- Faire le point sur son style de communication :
  - Vos forces
  - Vos faiblesses
  - Vos peurs
  - Surmonter le trac
- Capitaliser sur ses atouts / qualités :
  - Développer la confiance en soi
  - Acquérir de l'autorité
  - L'impact du visuel sur l'auditif

II - APPRENDRE À S'AUTO-DISCIPLINER

- Soigner sa voie
- Soigner sa diction
- Lire ses notes
- Mémoriser

III - APPRENDRE LA GESTUELLE ET LES POSTURES

- Comment se positionner
- Avec ou sans micro
- Comment utiliser le regard
- Comment utiliser ses mains

IV - CAPTER L'ATTENTION

- La règle des 4x20
- Le plan et les enjeux
- Impliquer l'auditoire
- Identifier un allié

V - L'ART DE LA RÉPARTIE

- Déjouer une agression par l'empathie
- Tourner le négatif en positif
- Utiliser le sourire et la joie
- Répondre aux objections imprévues

VI - ÉCRIRE SON TEXTE

- Les bons « mots »
- Le bon plan
- Le temps de parole
- Le support idéal de présentation

VII - COMMENT VERROUILLER L'AUDITOIRE ?

- La méthode de l'inversion
- La méthode de l'implication
- L'art des ancrages

VIII - COMMENT CONCLURE UNE CONFÉRENCE ?

- La méthode C Q F R
- La technique de la POSITIVITÉ
- La technique du cœur

CONCLUSION

Grâce à ce stage, les participants n'auront plus « peur » d'affronter un public quelque soit l'importance et les enjeux du thème de leur conférence.

Formation professionnelle FNAIM 2025 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER