

♥ Prise de parole en public : vendre ses idées et convaincre son auditoire

7 juin  11 octobre

Pour promouvoir vos idées ou projets auprès de vos supérieurs hiérarchiques, de vos collègues, de vos partenaires ou lors de vos présentations, vous devez être capable de trouver les idées justes et de les présenter avec pertinence dans le but de susciter l'intérêt de vos interlocuteurs et de les convaincre.

De la structure du contenu à l'animation de votre présentation, apprenez à maîtriser les éléments clés qui vous permettent de capter l'attention de votre auditoire et d'atteindre votre objectif : faire passer votre message.

Apprenez :

- À construire une stratégie d'argumentation efficace ;
- À préparer et à animer votre présentation de façon percutante ;
- À prévoir les objections et les questions ;
- À bâtir la confiance pour favoriser la persuasion.

Pourquoi participer :

- Pour maîtriser les techniques d'argumentation ;
- Pour apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur ;
- Pour promouvoir vos idées auprès de vos supérieurs hiérarchiques, vos collègues, vos partenaires externes avec pertinence.

Formateur



Alain Massie

Vice-président,
développement du leadership
EDGENDA

Depuis plus de 20 ans, Alain Massie a formé, coaché et accompagné un grand nombre de gestionnaires et d'équipes professionnelles. Sa passion pour la gestion et son expérience professionnelle sont omniprésentes dans ses interventions qui le conduisent partout dans le monde. Il œuvre depuis plus de 15 ans dans le domaine de la formation, tant à l'implantation de programmes de formations qu'à titre de conseiller principal.