



Calendrier & tarif
H. T. par personne

2 jours pour
acquérir les outils,
s'entraîner et être
immédiatement
opérationnel

Tarif : 1500 €/personne
14 heures = 2 jours

Sessions 2012

PPP 1 : 26-27 mars

PPP 2 : 26-27 juin

PPP 3 : 20-21 septembre

PPP 4 : 18-19 décembre

Pédagogie & démarche

Les processus d'apprentissage
sont structurés, méthodiques
et progressifs.

L'acquisition des
compétences se fait par
l'alternance d'apports
méthodologiques et de mises
en situations.

Une opérationnalité
immédiate par la préparation
d'une situation réelle à venir.

Être à l'aise et percutant face à un auditoire

► Public

Toute personne désirant gagner du confort et de l'aisance oratoire lors de ses présentations devant un groupe réduit ou élargi (discours, présentation commerciale, présentation de projets, convention, réunions de service ...)

► Objectif de la formation

- Acquérir une meilleure vision de ses atouts et points d'amélioration en tant qu'orateur, et s'en servir
- Acquérir des outils très concrets et une méthodologie opérationnelle de préparation et de conduite de l'ensemble d'une intervention
- Être capable de préparer une présentation impactante qui aille à l'essentiel
- Développer ses qualités verbales et non verbales pour mener des interventions efficaces et séduisantes

► Pour quel résultat ?

- Trouver ou retrouver le goût, le plaisir et le confort à présenter et défendre ses projets
- Augmenter sa force de conviction

► Compétences développées

- Se préparer « avant » pour se faire confiance « pendant », en sachant :
 - Identifier les messages clés à délivrer et les enjeux de la présentation
 - Choisir un angle de présentation adapté au message et au public
 - Prendre en compte le temps imparti
 - Prendre en compte ses émotions et gérer son trac
- Mener son intervention en sachant :
 - Maîtriser sa voix, son regard, sa posture
 - Structurer, clarifier, illustrer ses propos
 - Favoriser l'interactivité avec son auditoire
 - Captiver l'attention
- Terminer sa prestation avec impact pour que l'auditoire se souvienne des messages clés



Contacts diorem

Nadia Perrot : 05 53 63 71 29 ou Florence Pasquet : 05 53 63 71 20

inter@diorem.com