

FORMATION

« APPRENDRE A CONVAINCRE EN PRÉSENTATION »

Créez plus d'impact.

Renforcez votre influence.

Faites gagner vos idées.

yapuka
Libérez votre talent

X
THE CONVINCING AGENCY
JACOBSEN & PEDERSEN
PARIS - LOS ANGELES



*Si vous dites mal ce que vous faites bien, on pensera que vous faites mal.
Et pourtant, dire bien ce que l'on fait bien est à la portée de tous, même des plus timides d'entre nous.
Ce n'est pas un don, mais une question de méthodologie et de préparation.
C'est ce que nous vous proposons de découvrir et mettre en action lors de 2 journées de formation
interactives et stimulantes.*

120 PROFILS DE FORMATEURS

Sélectionnés et formés à la méthode YAPUKA, France entière, tous secteurs-métiers



14/06/21

120 PROFILS DE FORMATEURS

Quelques exemples de **profils**



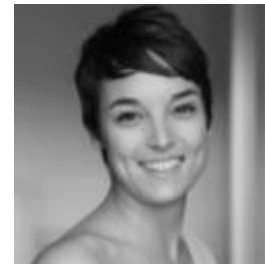
Julien L.

- Ancien **pilote des forces spéciales**
- **Entrepreneur et fondateur** de sa société
- Facilitateur, coach mental, Hypnothérapeute



Laurence A.

- Plus de **20 ans** d'expérience dans le **groupe LVMH**
- **Tutrice** d'étudiants et **mentor** de jeunes actifs
- Formatrice en **prise de confiance** en soi



Violette T.

- **Responsable RH** (9 ans d'expérience en recrutement)
- **Experte coaching en prise de parole**
- Passionnée de **théâtre** depuis 6 ans



Caroline B.

- **20 ans** d'expérience dans le management d'équipes **marketing et commerciales** au sein de grands groupes comme **SAP, SAFRAN**
- **Consultante en business development** pour les startup
- **Recruteuse** de talents dans la vente

BÉNÉFICES & BÉNÉFICIAIRES

POURQUOI ?

- ❖ Vous faire **gagner du temps** et de l'**efficacité** lorsque vous écrivez une présentation grâce à une méthode en pas-à-pas, **simple et efficace**.
- ❖ Vous faire **gagner en assurance** et en **impact** lorsque vous présentez, grâce à un ensemble de techniques **pratiques et théoriques**.

POUR QUI ?

- ❖ Tout professionnel souhaitant **améliorer sa prise de parole et ses présentations** en public pour renforcer ses capacités de **conviction**.
- ❖ Dirigeant d'entreprise ou d'organisation, cadre dirigeant ou opérationnel commercial, marketing, communication, dirigeant de start-up...

COMMENT ?

- ❖ Sans prérequis
- ❖ En distanciel ou en présentiel
- ❖ Durée : 1 jour (7 heures) ou 2 jours (14h)

JOUR 1

OBJECTIFS & PROGRAMME

OBJECTIFS DE CETTE JOURNÉE

- Comprendre les règles de conviction pour engager un auditoire à l'**action**.
- Apprendre les codes du **story-telling** pour construire une présentation **convaincante**.
- Créer des **supports de présentation** efficaces.
- Savoir **appliquer** ces acquis de façon récurrente.

MODALITES D'EVALUATION

- Mise en pratique évaluée
- Questionnaire d'auto-évaluation

Programme (Jour 1) - Jacobsen & Pedersen

1. *Pourquoi raconter une histoire est-il le levier le plus efficace de la conviction ?*
 - A quoi sert une présentation ? Quels en sont les enjeux-clés ?
 - Apport théorique sur le rôle du story-telling dans la conviction.
2. *Définir son objectif de présentation.*
 - Analyser les enjeux, le public, le contexte de la présentation.
 - Définir le changement attendu à la suite de la présentation.
 - Savoir identifier ses messages-clés et son approche.
3. *Comment raconter une histoire passionnante et convaincante ?*
 - Définir le rôle du présentateur et le rôle de l'auditoire.
 - Construire l'argument de son histoire et son résumé en 30 secondes.
 - Développer le plan idéal en 5 étapes-clés.
 - Rédiger une introduction captivante et une conclusion mémorable.
4. *Comment préparer des supports de présentation au service de votre conviction.*
 - Slides de narration et slides d'information.
 - Le rôle des stimuli visuels en présentation.
 - Savoir construire un slide en 3 éléments.

JOUR 2

OBJECTIFS & PROGRAMME

OBJECTIFS DE CETTE JOURNÉE

- Avoir compris les **clés de réussite** d'une intervention orale.
- Apprivoiser son **corps** et son **mental** pour réussir cet exercice.
- Aligner le **contenu** et la **forme** pour une congruence gagnante.
- Savoir **s'adapter** et **réagir** avec son public.

MODALITES D'EVALUATION

- **Mise en pratique évaluée**
- **Questionnaire d'auto-évaluation**

Programme (Jour 2) - Yapuka

1. **Comprendre l'importance de la phase de préparation pour apprivoiser son stress.**
 - Apport théorique sur le stress en prise de parole en public et l'importance d'être focalisé sur le message.
2. **Gérer le non-verbal et les postures.**
 - Apport théorique sur l'importance du non-verbal.
 - Les mauvaises postures à éviter, la gestuelle et les déplacements.
 - Exercice d'application sur les thèmes évoqués ci-dessus : concept acteur/observateurs.
3. **Apprendre à véhiculer des émotions, exprimer des nuances, garder l'attention, être assertif et factuel.**
 - Les capteurs d'attention.
 - La structure du pitch en 5 étapes. Exemples concrets.
4. **Travailler la concentration et la présence au groupe.**
 - Les différents profils de participants dans un auditoire et comment réagir à leur comportement.
 - Comment réussir une prise de parole : mixer préparation /improvisation suivant les retours de l'audience (détecter les signaux).
5. **Identifier ses principaux blocages et les leviers d'action pour les faire disparaître.**
 - Apport théorique sur les leviers de la créativité et exercice d'application.
 - Comment communiquer sur un problème - un refus.

ILS NOUS FONT **CONFIANCE**

yapuka
Libérez votre talent



« Merci Yapuka pour ces 2 jours très riches et denses en contenu. Cette formation a été adaptée à nos particularités et nous a tous fait progresser sans aucun doute ! »

Sophie, fondatrice SO-MG Partners

"Cette formation est un réel atout pour développer les compétences commerciales de nos collaborateurs. La pédagogie mise en place a permis à nos équipes de retenir des conseils efficaces qu'ils utilisent quotidiennement"

Tiphaine Hustache - RRH chez Paris-Fashion Shop

« Je recommande cette entreprise dynamique, apportant une vraie valeur ajoutée, complémentaire au savoir faire de nos équipes carrière-center »

Loic Matti - Directeur des Admissions Paris School of Business

HONORAIRES

Honoraires de la formation “**Apprendre à convaincre en présentation**” : 2450 € HT

En passant par **Yapuka**, vous accédez à :

- ❖ **120 formateurs** aux parcours et profils divers;
- ❖ Une **pédagogie innovante** et des **outils digitaux** renouvelés en permanence;
- ❖ Un prestataire **datadocké** pour une **prise en charge** de la formation par votre OPCO;
- ❖ Des **programmes prévus** et **suivis de A à Z** pour vous faire **gagner du temps**.

L'ORGANISME DE FORMATION



YAPUKA est **spécialisé dans la prise de parole et les entretiens avec impact professionnel.**

La société intervient dans **toute la France**, en **présentiel** ou en **distanciel** pour des formations **inter, intra, collectives** ou **individuelles**.

Notre pédagogie est **interactive** et s'appuie sur le **faire** et l'**expérientiel** : un mix d'apports théoriques et de beaucoup d'exemples, de pratiques et de débrief

◆ **Quentin Fenouillot** - Responsables Partenariats B2B
quentin.fenouillot@yapuka.org / 06 85 11 94 54

◆ **Paul Ebrard** - Chargé des partenariats B2B
paul.ebrard@yapuka.org / 06 70 47 82 52

 www.yapuka.org

 www.linkedin.com/company/yapuka-org/

 www.instagram.com/ya_pu_ka/

 www.facebook.com/yapuka.org/

 www.youtube.com/channel/UCpJx5q7smd9oP5AYwOJiDRA

Nous nous engageons à mettre en place la formation dans un délai de 2 semaines à compter de notre premier contact ! Nous revenons vers vous dans les 3 jours ouvrés suivant votre message. Concernant les personnes en situation de handicap, nous vous proposons de prendre contact auprès de nous afin d'envisager la faisabilité de l'intervention.

