



Offre de formation 2024

Être un champion, ça s'apprend en entreprise comme dans le sport!

Jean-Marc SABATIER

06 18 67 14 65

www.laforcedumental.com

Sommaire

La préparation mentale

La préparation mentale avec les programmes de La force du Mental	3
Devenez préparateur mental avec une Méthode unique (LFDM)	5

Développez votre potentiel

Gagner en confiance & estime de soi	6
La force du mental	7
Développez votre Concentration	8
Développez de nouvelles Ressources	9
Mieux gérer votre Environnement	10
Mieux gérer ses échecs et appliquer l' «Optimalisme»	11

Développez votre leadership

Améliorer la cohésion d'équipe	12
Manager coach	13
Fixer des objectifs et fédérer autour d'un projet	14
Gestion des conflits	15

Améliorez votre communication

Conduite de réunion efficace	16
La prise de parole (niveau 1)	17
La prise de parole (niveau 2)	18
Faire de très belles présentations	19

Développez vos performances commerciales

Développer et optimiser la satisfaction client au quotidien	20
Négociation client : Apprenez à réussir vos négociations	21

La Préparation Mentale/ Programmes de la Force du Mental

Maitrisez les essentiels de la préparation mentale
pour savoir accompagner vos enfants, vos sportifs, vos équipes ou vos collègues.



Objectifs

- Une vision claire des essentiels de la préparation mentale (détermination d'objectifs puissants et mobilisateurs, confiance, concentration, gestion de la peur, ...)
- Une connaissance théorique de notre méthode de préparation mentale
- Une maîtrise de la mise en pratique grâce aux exercices réalisés par chaque participant tout au long de la formation qui vous permettra d'intervenir concrètement. Tous les exercices sont supervisés et débriefés par les formateurs.
- Une expérience forte grâce au partage des séances effectuées avec nos sportifs



Points forts

- Stage animé par un consultant expert en management et coaching sportif
- Pédagogie active (nombreux jeux et mises en situation)
- Le stage est illustré de très nombreux exemples issus de l'entreprise et du sport



Programme de la formation

1ère journée: Apprendre à dresser l'état des lieux du système

- Identifier les avantages et les inconvénients de son environnement et apprendre à l'adapter à son objectif
- Clarifier et répondre à ses valeurs pour trouver «du sens»
- Comprendre l'impact des croyances aidantes ou limitantes dans son fonctionnement et ses prises de décisions

2ème journée : Travailler autour d'une détermination d'objectif classique

- Intégrer la méthode SMART
- Gérer la pression résultante d'un objectif ambitieux
- Explorer et s'appropriier les ressources et compétences nécessaires à l'atteinte de cet objectif
- Développer une motivation puissante et pérenne grâce à l'objectif
- Savoir utiliser les freins et les obstacles du sportif face à l'objectif comme des axes de travail et de développement

3ème journée : Développer votre intelligence situationnelle grâce au travail sur les émotions

- Comprendre le processus des émotions tel que la peur, la colère et la tristesse ainsi que tous les états qui en découlent (frustration, déception, stress, ...)
- Comprendre l'impact d'un résultat pour un sportif et donc, l'enjeu qui en découle pour chacun (score, financier, notoriété, regard des autres, ...) afin de mieux l'accompagner
- Savoir capitaliser sur les succès et tirer profit des échecs
- Apprendre à incarner et transmettre par son propre comportement les changements souhaités chez l'autre

4ème journée : ACCEDER à l'état Optimal de performance grâce à notre méthode

- Adaptation et Acceptation : une faculté d'adaptation développée qui implique l'acceptation de la défaite, des erreurs, des zones de fragilité pour pouvoir se remettre en question, progresser en permanence et se libérer de l'enjeu en donnant le meilleur de soi à chaque instant.



La préparation mentale

Maitrisez les essentiels de la préparation mentale
pour savoir accompagner vos enfants, vos sportifs, vos équipes ou vos collègues.

Programme de la formation (suite)

- **Confiance** : Une confiance en soi solide quel que soit le score, le déroulé de la compétition (match, course,...) ou le résultat pour rester en permanence sur le chemin de l'évolution et éviter les «hauts et les bas» qui font perdre un temps précieux.
- **Concentration** : Focalisation dans le présent: Une concentration performante qui nécessite une focalisation dans le présent pour se détacher des pensées parasites et rester dans «l'ici et maintenant».

5ème journée : ACCEDER à l'état Optimal de performance (2ème partie)

- **Environnement**: Savoir tirer profit de l'environnement (parents, famille, amis, entraîneurs,...) et du public pour sublimer sa performance.
- **Détermination et motivation** : Déterminer son objectif et un but puissant pour avoir une motivation forte qui permet de se dépasser et de maintenir une constance dans l'engagement et l'implication.
- **Emotions** : La gestion des états internes (Dialogue interne et Body Language positif), la gestion des émotions telles que la peur, la colère ou la déception ainsi que des états physiques difficiles tels que la fatigue, la douleur ou la blessure pour accéder à l'état optimum de performance et s'y maintenir.
- **Ressources** : Développer de nouvelles ressources et comportements comme l'acceptation, l'engagement, la lucidité pour surpasser les difficultés comme la frustration, l'hésitation, la déception.
- Etude de cas

Devenez Coach Mental

Maitrisez les essentiels de la préparation mentale pour savoir accompagner vos enfants, vos sportifs, vos équipes ou vos collègues.



Objectifs

- Maitriser, intégrer et savoir appliquer a méthode «la force du Mental»
- Prendre conscience son fonctionnement personnel (environnement, valeurs, croyances) afin d'identifier ses blocages, optimiser son potentiel et pouvoir apporter à l'autre sa neutralité, sa bienveillance et sa technique
- Mieux se connaître avec le test QDFM
- Trouver sa posture et son identité de coach mental
- Apprendre les techniques de maïeutique, écoute active, reformulation
- Etre sensibilisé à l'approche systémique et faire preuve de stratégie
- Découvrir et appliquer les stratégies gagnantes des champions
- Etre capable de cadrer et recadrer
- Connaître l'essentiel des thèmes de la préparation mentale
- Etre à l'aise avec l'échec et le succès
- Développer sa concentration et mieux gérer ses émotions pour accéder à un état optimum de performance (zone) maitrisé



Points forts

- Stage unique construit sur la base du livre : la force du mental, éditions Dunod
- Stage adapté, sur mesure au rythme de l'aspirant coach
- Supervision et suivi intégré



Programme de la formation

- Etre capable Faire l'état des lieux du système de votre coaché
- Connaître et transmettre les programmes d'excellences du champion
- Identifier et faire travailler les avantages et les inconvénients de l'environnement
- Clarifier et apprendre à répondre à des valeurs pour trouver une efficacité qui fasse «sens»
- Comprendre l'impact des croyances positives et limitantes
- Intégrer la notion de systémique
- Utiliser la détermination d'objectifs pour gagner
- Comment travailler autour d'un objectif (méthode SMAR T)
- Gérer la pression d'un objectif ambitieux
- Explorer et s'appropriier toutes les ressources et compétences nécessaires à l'atteinte d'un objectif (Walt Disney)
- Comprendre le «process» des émotions et gérer les émotions de l'autre
- Apprendre à gérer les enjeux (résultats, économiques, interpersonnels)
- Savoir capitaliser sur les succès et tirer profit des échecs
- Apprendre a mener à la «zone» (état optimal de performance) sur demande
- S'assurer de connaître Les prérequis indispensables (préparation, entraînement...)
- Instaurer en préalable une confiance solide indépendante du résultat
- Enseigner le fonctionnement de la concentration et accepter la déconcentration
- Entretenir un dialogue interne (DI) et un «body-language» (BL) efficaces
- Utiliser l'adaptation, la remise en question comme moyens nécessaires pour faire rester dans la zone
- Développer sa créativité

Gagner en confiance & estime de soi

Communiquer et agir efficacement, trouver sa place, s'affirmer avec justesse et progresser.



Objectifs

- Gagner en estime de soi et en confiance en soi pour développer son efficacité professionnelle et relationnelle
- Identifier et comprendre les leviers mis en place par les sportifs de haut niveau
- S'approprier les mécanismes des «champions»
- Intégrer les outils permettant de développer la confiance en soi



Points forts

Stage animé par un consultant expert en management et coaching sportif ayant éprouvé tout au long de sa carrière l'utilité et le développement de la confiance en soi. Le stage est illustré de très nombreux exemples issus de l'entreprise et du sport ; les participants pourront ainsi avoir accès à des solutions éprouvées applicables à toutes les situations spécifiques au développement d'une confiance en soi stable et solide, et à son utilisation comme un support à l'efficacité, le dépassement de soi et la mise en place de fonctionnements communs. Des mises en situations et exercices qui permettent en les vivants d'intégrer plus rapidement les outils du développement de la confiance en soi.



Programme de la formation

1. Identifier les mécanismes de l'estime et de la confiance en soi

- Présentations et attentes
- Clarifier les liens et les différences entre confiance en soi et estime de soi
- L'impact des émotions (peur, colère,...) ou de ses erreurs et lacunes sur la confiance en soi
- Comprendre d'où vient la confiance des «champions»
- Connaître ses points forts et s'appuyer dessus

2. Développer sa confiance et son estime de soi : le parcours gagnant

- Se reconnaître de «la valeur et de l'importance»
- Se fixer des objectifs (motivation, vision,...) et oser s'engager
- Lever les obstacles à «l'engagement» : peur, stress, perfectionnisme, ...
- Maîtriser les ressources nécessaires pour développer et garder confiance en soi en toutes circonstances : (acceptation, engagement, assertivité, lucidité, flexibilité,...)
- Comprendre et intégrer le processus d'apprentissage : «je ne sais pas avant de savoir»

3. Déployer, sur le terrain, une confiance en soi saine dans ses relations avec les autres

- Adopter une attitude mentale et corporelle constructive : gagnant - gagnant
- Améliorer sa communication et sa posture : assertivité, écoute active, synchronisation (test, training, jeux d'écoute active)
- Identifier les freins dans ses relations interpersonnelles
- Faire face aux situations déstabilisantes

La force du mental

S'inspirer des stratégies gagnantes des champions.



Objectifs

- Découvrir les stratégies gagnantes des champions pour les appliquer dans son quotidien
- Prendre conscience son fonctionnement personnel (environnement, valeurs, croyances) afin d'identifier ses blocages et optimiser son potentiel
- Savoir intégrer un objectif ambitieux répondant à sa personnalité et efficace dans son milieu professionnel ou personnel
- Définir et affiner ses propres stratégies gagnantes, développer sa concentration et mieux gérer ses émotions pour accéder à un état optimum de performance (zone) maîtrisé



Points forts

Stage unique construit sur la base du livre : la force du mental, éditions Dunod. Co-animé par les auteurs Ce stage est illustré de très nombreux exemples issus de l'entreprise et du sport.



Programme de la formation

1. Faire l'état des lieux de votre système

- Connaître les programmes d'excellences du champion
- Identifier les avantages et les inconvénients de son environnement
- Clarifier et apprendre à répondre à ses valeurs pour trouver une efficacité qui fasse «sens»
- Comprendre l'impact des croyances positives et limitantes dans son fonctionnement
- Intégrer la notion de systémique

2. Utiliser la détermination d'objectifs pour gagner

- Comment travailler autour d'un objectif (méthode SMART)
- Gérer la pression d'un objectif ambitieux
- Explorer et s'appropriier toutes les ressources et compétences nécessaires à l'atteinte de son objectif (Walt Disney)

3. La gestion des émotions au service de l'efficacité

- Comprendre le «process» des émotions

- Apprendre à gérer les enjeux (résultats, économiques, interpersonnels)
- Savoir capitaliser sur les succès et tirer profit des échecs

4. Accéder à la «zone» (état optimal de performance) sur demande

- La force Mentale
- Les prérequis indispensables (préparation, entraînement...)
- Instaurer en préalable une confiance solide indépendante du résultat
- Comprendre le fonctionnement de la concentration et accepter la déconcentration.
- Définir un dialogue interne (DI) et un «body-language» (BL) efficaces
- Utiliser l'adaptation, la remise en question comme moyens nécessaires pour rester dans la zone

Développez votre Concentration

La concentration optimale au service de votre performance.



Objectif

- Monter en compétence dans l'item C (Concentration)



Points forts

Animée par un coach, professionnel de théâtre, vous vous amuserez en permanence et profiterez d'un Apprentissage actif et d'un feedback vidéo.



Programme de la formation

- Définir la concentration
- Faites l'état des lieux avec le test LFDM
- Un accès à la zone
- Etre détaché du résultat
- Les implications
- Bien se connaître
- Les croyances
- L'image de soi et la confiance
- Dialogue interne et body language
- La déconcentration (les facteurs internes et externes)
- Affronter ses peurs
- Comprendre le processus de concentration et déconcentration
- La focalisation avec le VAKOG
- Etre ici et maintenant
- Déterminer ses forces et sa Stratégie
- Savoir sur quoi se centrer
- Travailler sa consistance

Développez de nouvelles Ressources

Comment mieux apprendre pour accéder au niveau supérieur.



Objectif

- Monter en compétence dans l'item R (Responsabilité et Ressources)



Points forts

Animée par un coach, professionnel de théâtre, vous vous amuserez en permanence et profiterez d'un Apprentissage actif et d'un feedback vidéo.



Programme de la formation

Jour 1 : Responsabilité

- Définir ce qu'est la Responsabilité
- Faites l'état des lieux avec le test LFDM
- Notre rapport à l'échec et au succès : A t'on le droit de rater ?
- L'exemple des enfants non responsabilité
- La protection et les défenses
- Le cinéma intérieur (la réalité subjective)
- Le regard de l'autre - Le regard intérieur - Le critique
- Assumer son projet
- Rapport à l'apprentissage

Jour 2 : Les Ressources

- Ayez le bon état d'esprit
- Les risques et l'apprentissage
- Apprendre à apprendre
- Osez
- La confiance
- Rebondir
- Les mentors
- Copier de nouveaux comportements et états d'esprits
- Ancrer

Mieux gérer votre Environnement

Apprivoisez votre environnement interne et externe pour performer.



Objectif

- Monter en compétence dans l'item E (Environnement)



Points forts

Animée par un coach, professionnel de théâtre, vous vous amuserez en permanence et profiterez d'un Apprentissage actif et d'un feedback vidéo.



Programme de la formation

Jour 1 : Responsabilité

L'ENVIRONNEMENT

- Définir l'environnement
- Faites l'état des lieux avec le test LFDM
- Lien avec l'accès à la zone

L'ENVIRONNEMENT INTERNE

- Bien se connaître
- Les croyances , la confiance
- Dialogue interne et body Language
- Affronter ses peurs, gérer ses émotions
- Fixer ses objectifs

Jour 2 : Les Ressources

L'ENVIRONNEMENT EXTERNE

- Hérité, transgénérationnel ?
- Subir ou agir ?
- Les leviers pour changer
- Construire son environnement
- Prendre conscience de l'impact de l'environnement
- Choisir son environnement rêvé
- Gérer son environnement
- Développer sa communication
- Savoir recadrer si nécessaire

Mieux gérer ses échecs et appliquer l' «Optimalisme»

Comment «optimaliser»: tirer le maximum de nos échecs sans abîmer notre confiance et rebondir plus vite?

Objectif



- Mieux appréhender la notion d'échec
- Apprendre de ses échecs
- Mettre en place de nouvelles stratégies
- Oser se lancer des paris audacieux

Points forts



Animée par un coach, professionnel de théâtre, vous vous amuserez en permanence et profiterez d'un apprentissage actif et d'un feedback vidéo.



Programme de la formation

- L'échec existe t'il ?
- Mieux étudier vos échecs
- Ré-apprendre à apprendre
- L'erreur du cerveau : principe du plaisir et du déplaisir
- Relativiser les notions d échecs et de réussite
- Les émotions au service de la performance
- Le rôle de la peur, la frustration et la colère
- Le dialogue interne associé
- Les comportements et le Body language
- Travailler autour de ses objectifs malgré l'échec
- La confiance indépendante de l'échec
- Oser «rater»
- Affrontez le regard de l'autre
- Restez concentré même quand vous ratez
- Ecoutez votre critique intérieur vous parler d'échec
- Devenir Bienveillant même dans l'échec

Améliorer la cohésion d'équipe

Comprendre comment «le mieux travailler ensemble» peut créer une forte valeur ajoutée.



Objectifs

- Comprendre la notion de système
- Créer de l'énergie supplémentaire
- Développer les bons comportements



Points forts

Stage qui met l'accent sur la compréhension des mécanismes des dynamiques de groupe.



Programme de la formation

1. La notion d'équipe

- La notion d'équipe et la reconnaissance des talents
- Créer une vision commune soutenue par des buts forts
- Créer la valeur ajoutée et la complémentarité
- La valeur équipe

2. Savoir communiquer

- Développer l'empathie et la bienveillance envers les autres
- Les règles pour bien communiquer
- Les bonnes pratiques

3. La gestion des conflits dans l'équipe

- Les conflits
- L'anticipation
- Les outils pour débloquer une situation

4. Dessiner les pratiques du futur

- Imaginer le futur.

Manager coach

Etre un manager efficace qui sait tirer la quintessence de son équipe.



Objectifs

- Développer l'art d'un management équilibré : savoir encourager et recadrer son équipe
- Savoir rassembler autour d'un projet commun et motiver ses collaborateurs
- Utiliser un objectif mobilisateur comme source de motivation et de progression de chaque membre de l'équipe
- Etre le garant d'un fonctionnement collectif puissant



Points forts

Stage animé par un consultant expert en management et coaching sportif. Le stage est illustré de très nombreux exemples issus de l'entreprise et du sport ; les participants pourront ainsi avoir accès à des solutions éprouvées applicables à toutes les situations spécifiques à la détermination d'un objectif et à son utilisation comme un support à l'efficacité, le dépassement de soi et la mise en place de fonctionnements communs.



Programme de la formation

1. Le manager efficace : un état d'esprit et des compétences

- Etre exemplaire : incarner ce qu'on attend de ses collaborateurs, la congruence
- Savoir faire passer des messages clairs et pertinents.
- Développer et soutenir la motivation : savoir faire des demandes ambitieuses et stimulantes.
- La justesse comme fil rouge : encourager et valoriser les actions positives et recadrer les «hors-jeux»

2. Rassembler autour de soi

- Partager son rêve
- Faire émerger une vision commune, donner du «sens»
- Transformer la vision en projet commun
- Reconnaître les ressources et compétences de chacun pour atteindre la quintessence de l'équipe (plus fort ensemble)

3. Définir un objectif ambitieux et travailler autour de celui ci

- Comprendre l'impact et le but d'un objectif clair (développer la motivation sans générer de pressions)
- Définir un objectif motivant (méthode SMART)
- Visualiser les conséquences et l'apport de l'atteinte de l'objectif (dépassement de soi)

4. Définir la marche à suivre et le rôle de chacun

- Poser des règles et cadrer pour instaurer dans le fonctionnement collectif, de la morale et de l'intégrité (responsabilité et solidarité)
- Libérer la créativité en explorant toutes les options sans préjugés ni jugement (brainstorming)
- Bâtir un plan d'action et des stratégies (rétro planning)
- S'appuyer sur les points forts de chacun pour faire évoluer l'équipe

Fixer des objectifs et fédérer autour d'un projet commun

La puissance du rêve, de la vision et des objectifs.



Objectifs

- Savoir rassembler autour d'un projet commun et motiver son équipe (ses collaborateurs) sur du long terme
- Savoir déterminer un objectif mobilisateur et l'utiliser comme source de motivation et de progression de chaque membre de l'équipe
- Apprendre à fonctionner efficacement ensemble, faire appel aux points forts de chacun
- Développer l'art d'un management équilibré : savoir encourager et recadrer son équipe



Points forts

Stage animé par un consultant expert en management. Le stage est illustré de très nombreux exemples issus de l'entreprise et du sport ; les participants pourront ainsi avoir accès à des solutions éprouvées applicables à toutes les situations spécifiques à la détermination d'un objectif et à son utilisation comme un support à l'efficacité, le dépassement de soi et la mise en place de fonctionnements communs.



Programme de la formation

1. Rassembler autour de soi

- Identifier et Partager son rêve, source indispensable à la motivation et la persévérance
- Clarifier une vision commune, donner du «sens»
- Transformer la vision en projet commun
- Reconnaître la nécessité d'utiliser les ressources et compétences de chacun (plus fort ensemble)

2. Le manager efficace : un état d'esprit et des compétences

- Quel est l'impact et le but d'un objectif clair
- Comment définir un objectif (méthode SMART)
- Qu'est-ce que l'atteinte de l'objectif apportera de plus important à chaque personne
- Comprendre le fonctionnement du système (équipe)

3. Définir la marche à suivre et le rôle de chacun

- Explorer les options, oublier les préjugés et développer la créativité
- Bâtir un plan d'action, planifier pour mieux agir
- Bâtir des stratégies, l'outil du paresseux intelligent
- Donner des challenges, comment dépasser l'objectif
- S'appuyer sur les ressources et compétences de chaque membre du système (travailler en équipe)

4. Poser un cadre et le faire respecter

- Savoir faire des demandes ambitieuses, stimulantes, pertinentes et à effet immédiat.
- Poser des règles, cadrer pour instaurer de la morale, de l'intégrité et de l'efficacité dans le groupe
- Encourager et recadrer : reconnaître et valoriser les actions positives et sanctionner les «hors-jeux»

Gestion des conflits

Prévention et traitement des situations complexes.



Objectifs

- Découvrir les sources et les mécanismes du conflit
- Optimiser sa communication dans la relation
- Diagnostiquer et analyser les différents types de conflits
- Développer un comportement d'écoute active-assertivité
- Utiliser les méthodes pour anticiper, réguler et sortir de situations difficiles
- Identifier les principaux types de perso difficiles et savoir les gérer



Points forts

Stage imaginé spécialement et dispensé des centaines de fois. Interactions et personnalisation vous feront vraiment avancer vers la réalisation de vos objectifs.



Programme de la formation

1. Les principes du conflit

- Vos cas de conflits et votre rapport au conflit (Prenez la bonne posture)
- Définition du conflit, les différents types de conflits et les sources
- Différence entre conflit et problèmes
- Comprenez la différence entre les faits, la perception et les sentiments

2. Anticipez les conflits

- Prenez conscience de la puissance de votre image
- Entraînez-vous sur la forme (soignez votre articulation et la ponctuation)
- Apprenez à jouer en équipe
- Repérez les clients difficiles

3. Faire face au conflit et en sortir

- Découvrez l'ACM
- Améliorez-vous dans la gestion des émotions
- Améliorez votre concentration
- Pratiquez l'assertivité et le DESC

4. Communiquez efficacement

- L'observation
- L'écoute active
- Le questionnement
- Traitement des objections et entraînement face au conflit avec débriefes

Conduite de réunion efficace

Apprenez comment animer vos réunions comme un pro.



Objectifs

- Apprendre à préparer une réunion
- Maîtriser l'essentiel des techniques d'animation de réunion
- Faciliter les échanges
- Gérer les problèmes



Points forts

Stage qui intègre la technique et la pratique et qui permet de mieux vivre la conduite de réunion.



Programme de la formation

1. Préparer

- La «set-list»
- Les modalités
- L'ordre du jour

2. Savoir communiquer

- Le top départ
- Les règles pour bien communiquer
- Les erreurs à éviter
- Les bonnes pratiques

3. L'animation

- Les techniques d'animation
- L'importance du relationnel
- Les outils pour débloquer une situation

4. Dessiner les pratiques du futur

- Les différents «types» de stagiaires
- Lever les objections
- Répondre à un public hostile

La prise de parole (niveau 1)

Soyez à l'aise et communiquez efficacement.



Objectifs

- Comprendre les clés de la communication
- S'initier à la prise de parole devant un auditoire
- Maîtriser les techniques de communication des grands orateurs
- Dépasser les réticences habituelles avant la prise de parole



Points forts

Animée par un professionnel du théâtre, vous vous amuserez en permanence et profiterez d'un Apprentissage actif et d'un feedback vidéo.



Programme de la formation

1. Préparez-vous

- Définir les différentes prises de parole
- Explorez vos limites et succès
- Comprendre le rôle de vos pensées/croyances
- Définissez vos objectifs et levez vos peurs
- Découvrez- vous avec votre premier passage filmé

2. La puissance du non verbal

- Ayez le bon état d'esprit
- Maîtrisez votre gestuelle
- Osez les déplacements
- Déployez votre crédibilité et votre capital sympathie
- La puissance de l'image

3. Le verbal

- Travaillez la voix/l'articulation
- Engagez fort (le début/l'énergie)
- Structurez vos interventions
- Gomez les principales erreurs (mots noirs, formulation...)
- Entraînez-vous à l'animation (l'adaptation et l'humour)

4. Répondre à un public hostile

- Gérez vos émotions
- Comprenez le concept de concentration
- Initiez-vous au recadrage
- Débriefe vidéo
- Plan de progrès personnels et fin

La prise de parole (niveau 2)

Devenez un expert de la communication.



Objectifs

- Augmenter l'impact de ses présentations orales
- Maîtriser les techniques pour convaincre et gérer les remarques
- Optimiser ses interventions en s'adaptant au contexte et au public
- Gérer les éléments perturbateurs dans un auditoire



Points forts

Passage caméra et Coaching individualisé par un professionnel feront de vous un expert de la prise de parole.



Programme de la formation

1. Retour sur vos expériences d'orateur

- Partagez vos difficultés et vos succès
- Passages individuels sur un jeu commun avec analyse grille 72 critères
- Fixation de nouveaux objectifs

2. Training

- Passages individuels avec feedback et coaching individualisés
- Objectif efficacité / concours avec jury
- Correctifs avec exercices spécifiques pour chacun selon les difficultés observés (gestuelle, déplacements, regards, émotions....)

3. Répondre à un public hostile et initiation à l'improvisation

- S'entraîner aux exercices avec contraintes (seuls et à plusieurs...)
- Se confronter aux débats d'idées
- Faire face à un public hostile

4. Le débriefe

- Débriefe vidéo de chacun
- Travail par atelier sur différents thèmes
- Plans de progrès personnels

Faire de très belles présentations

Soyez impactant et convainquez votre public avec les meilleures techniques oratoires.



Objectifs

- Savoir réaliser des Powerpoints professionnels
- Maîtriser les techniques d'animation et intéresser son auditoire
- Savoir gérer les traitements d'objection (questions délicates)



Points forts

Stage pratico-pratique qui vous entrainera aux multiples prises de paroles dans des différents contextes pour un apprentissage optimal.



Programme de la formation

1. Les essentiels

- Identifier les principales erreurs
- Comprendre les attentes du public
- Gérer son trac
- Bien se préparer

2. Bien démarrer

- Comprendre ce qu'est un animateur et le rôle du support
- Savoir démarrer
- Surprenez-vous à vous transformer en animateur, vendeur...
- Les bonnes pratiques de mise en valeur

3. Continuez le show

- L'importance de la mise en scène
- L'ajustement permanent
- Les techniques d'acteur (posture, voix, gestuelle,)

4. Interagissez

- L'interaction
- Savoir aimer et répondre aux questions
- Savoir conclure
- Repérer les pièges
- S'entraîner

Développer et optimiser la satisfaction client au quotidien

Une bonne relation avec le client est à l'origine du succès, chaque détail compte.



Objectifs

- Créer un lien de confiance avec le client : Les outils de communication qui permettent de créer ce lien: écoute active, empathie, synchronisation, ...
- Comprendre l'impact de son comportement dans la relation: prise de conscience par des jeux de rôle des erreurs à ne pas faire et y apporter des corrections et les transformer en comportement efficace
- Gérer ses émotions face au client: travailler sur les émotions pour comprendre les scénarios émotionnels aidants ou bloquants
- Savoir négocier: être à l'aise dans la négociation en sachant argumenter et répondre à l'attente du client
- Entretenir la relation: être à l'écoute des feedback du client et savoir garder sa confiance
- Savoir gérer les conflits: intégrer les outils permettant d'anticiper et de désamorcer un conflit



Points forts

De nombreux de jeux pour une compréhension en «live» de la relation client.



Programme de la formation

1. Créer un lien de confiance avec le client

- Avoir le bon état d'esprit
- Savoir se présenter
- Aligner son comportement et ses dires

2. Analyser la demande et comprendre le contexte

- L'écoute active
- Les techniques de questionnement
- Cas d'école hors contexte et analyse des cas
- Entraînement métier

3. Savoir négocier ou répondre à une question hostile

- ABC de la négociation
- L'importance de la congruence
- La maîtrise de soi
- Adapter sa communication
- Le recadrage rapide

4. Devenir un expert de la communication

- L'importance de l'interaction (silence, respiration)
- L'articulation et la ponctuation invisible: training
- Décrypter les émotions
- Valoriser et Etre convainquant
- Le recadrage (suite)

Négociation client : Apprenez à réussir vos négociations

Comprendre et intégrer les meilleures techniques pour mieux réussir vos négociations



Objectifs

- Comprendre les enjeux de la négociation dans la relation client.
- Comprendre les besoins de ses interlocuteurs pour mieux négocier.
- S'affirmer dans sa position et obtenir des concessions.
- Atteindre le compromis et éviter la rupture.



Points forts

Avec des apports théoriques et des cas réels, vous vivrez pleinement ce stage pour devenir un négociateur hors pair.



Programme de la formation

1. Principes généraux

- Identifier les profils de négociateurs
- Faire face à ces profils
- «Combats» de négociateurs

2. Construire sa stratégie

- Préparez votre stratégie
- Identifiez vos objectifs
- Prenez en compte les contraintes et les ressources
- Analyse du contexte et des acteurs
- Construisez des Solutions de repli

3. Communiquez efficacement

- Conduire l'entretien
- Apprenez l'écoute active
- Manipulez les techniques de questionnement
- Comprendre les différentes motivations

4. Composez

- S'affirmer
- Traitez les objections
- Déjouez les pièges
- Les tactiques d'achat
- Les jeux psychologiques