

Rempporter

un appel d'offres à l'oral

PROGRAMME

JOUR 1

Accueil et tour de table

1. S'approprier les techniques d'élaboration du discours

- Techniques journalistiques
- Techniques narratives
- Définir sa légitimité en tant qu'orateur

2. Construire et s'approprier une argumentation convaincante

- Cartographier les cibles
- Choisir les informations pertinentes
- Structurer la présentation
- Renforcer l'argumentation
- Elaborer un discours de preuve

3. Développer la mise en scène du discours

- Techniques de communication non verbale (posture, gestuelle, appuis au sol, intonation)
- Gestion du stress (débit de parole, respiration, appropriation de la situation de prise de parole)
- Répartir les rôles au sein de l'équipe de soutenance
- Exploiter les qualités personnelles de chacun
- Se mettre en situation

JOUR 2

4. Maîtriser l'interaction avec le public

- La stratégie des jeux d'acteurs
- Identifier les différents profils en présence
- Mettre en place la meilleure stratégie face à chacun
- Gérer les questions difficiles

5. Préparer un support efficace

- Identifier les informations à illustrer
- Choisir le mode d'illustration
- Réaliser le support

Conclusion & questions/réponses

DESCRIPTION

Formation sur-mesure, à partir d'un cas réel d'appel d'offres auquel auront répondu les participants, alternance de théorie et de pratique à travers des mises en situation filmées et animées par un journaliste et un coach en prise de parole commerciale. Groupes de 6 à 8 participants

OBJECTIFS

- . Démarquer la soutenance orale de la réponse écrite
- . Faire une présentation commerciale claire, structurée et fluide
- . Savoir constituer la bonne équipe de soutenance
- . Pouvoir gérer les différents profils d'interlocuteurs

PUBLIC

Toute personne susceptible de participer à la préparation d'une réponse à un appel d'offres et/ou à sa soutenance à l'oral

DURÉE

2 jours / 14 heures - 9h00 / 17h30

TARIF

1 850 euros HT

INTERVENANT

Frédérique BROQUAIRE, Consultante coach en prise de parole à fort enjeu - Pitch361

DATES

7 et 8 juillet 2016

