



FORMATION CONTINUE

Augmenter sa capacité d'influence lors d'une présentation en ligne

PRÉSENTATION

Contexte

Que ce soit pour présenter une offre de services à des clients potentiels, un rapport d'activité à son patron, un nouveau produit à une équipe interne ou un plan d'action à une assemblée d'actionnaires, les occasions de s'exprimer devant les autres sont innombrables. Quels sont les facteurs qui incitent un individu à accepter une proposition? Comment se fait-il qu'une requête formulée d'une certaine façon soit rejetée alors que, formulée autrement, elle sera acceptée?

De plus en plus de présentations orales se font désormais à distance, par vidéoconférence ou autres technologies. Cette formation explore les facteurs de succès requis pour séduire et convaincre un auditoire dans le cadre d'une présentation effectuée en ligne.

Objectifs

Cette formation a pour objectif de maîtriser d'une part les principes d'une présentation intéressante et bien structurée (contenu) et d'autre part, d'être capable de la livrer de manière inspirée et convaincante (forme).

La personne participante sera en mesure de préparer des présentations en ligne claires et concises tout en captivant son auditoire.

Public cible

Cette formation s'adresse à tout gestionnaire ou personnel professionnel qui souhaite améliorer ses habiletés à donner une présentation en ligne, concevoir de meilleures présentations et apprendre à captiver son auditoire.

Cette formation est offerte en collaboration avec la Faculté des lettres et sciences humaines.

DURÉE

7 heures

TARIF RÉGULIER

475 \$

TARIF PRÉFÉRENTIEL

430 \$

OÙ ET QUAND

Formation à distance

**10 et 11 décembre
2024**

*Date limite d'inscription : 3
décembre 2024*

29 et 30 avril 2025

*Date limite d'inscription : 23 avril
2025*

Renseignements

819 821-7571

1 866 234-9355 (sans
frais)

CONTENU

Contenu

- Notions de base et préparation : présentation synthèse à l'auditoire et messages-clés
- Adapter son discours aux profils de personnalité (styles sociaux) pour convaincre
- Le scénario de la présentation : contenu équilibré et attrayant
- Le design de la présentation : la composition des diapositives
- Les supports visuels : images, symboles et schémas
- L'utilisation d'« épices » : conserver l'attention de l'auditoire
- Comment réussir une ouverture et une clôture
- Préparation, répétition et trucs de présentation
- Optimiser les fonctions d'un logiciel de présentation

Activité facultative

Sous une base volontaire, la personne participante est invitée à préparer une ouverture et une présentation filmée de deux minutes devant le groupe pour récapituler les bonnes techniques verbales et non verbales.

Approche pédagogique

- Présentation à partir d'un logiciel de présentation
- Exemples concrets et outils pratiques
- Pratique individuelle à partir d'une mise en situation précise

PERSONNE FORMATRICE



CHRISTOPHE MAYEN

Christophe Mayen est président-fondateur de MC2 Formation Conseils, une firme de consultation qui offre des services de formation, conseil en gestion, management et coaching de cadre. Il cumule près de 20 ans d'expérience en agence de communication (média et service-conseil), notamment chez Dentsubos. En tant qu'associé co-responsable du développement des affaires, il a notamment mené de nombreux discours et présentations d'agence et s'est toujours intéressé aux mécanismes de l'influence et de la persuasion. Il met aujourd'hui à profit cette riche expérience par le biais de séminaires dynamiques qui abordent ces enjeux de manière pratico-pratique, s'appuyant sur de nombreux exemples vécus et cas concrets.

Informations supplémentaires

TARIFS ET HORAIRE

Tarifs

TYPES D'INSCRIPTION	PRIX
Inscription régulière à 30 jours ou moins avant la formation	475,00 \$
Inscription hâtive à 30 jours ou plus avant la formation	430,00 \$
Inscription UdeS pour étudiant, diplômé ou employé	430,00 \$

Note : Les prix indiqués sont pour une personne et ne comprennent pas les taxes.

Les frais d'inscriptions incluent le matériel de cours.

Politique d'annulation et d'abandon

Horaires

FORMATION À DISTANCE

10 et 11 décembre 2024

- 8 h 30 à 12 h

FORMATION À DISTANCE

29 et 30 avril 2025

- 8 h 30 à 12 h

ACCRÉDITATION OU PARTENARIAT

Partenaire

Le Collectif FC

Le Collectif FC est un regroupement de consultants-formateurs spécialisés en marketing et communication.