

Formations **COMMUNICATION**

Parcours qualifiant 100% SUR-MESURE

15

Améliorer sa communication au Quotidien

Argumenter pour Convaincre

Réussir sa Prise de Parole en Public

Stratégie de communication



Je définis mon besoin de montée en compétences et mon projet de formation en cinq questions :

01 - Quelles compétences sont cruciales pour mon poste actuel ou futur ?

J'identifie les compétences spécifiques nécessaires pour exceller dans mon poste actuel ou atteindre mes objectifs de carrière futurs. J'inclut à la fois les compétences techniques et les compétences non techniques (soft skills).

02 - Quelles sont mes lacunes actuelles en compétences ?

J'évalue honnêtement mon niveau actuel de compétence dans les domaines clés de mon poste. J'identifie les domaines où j'ai évalué (ou reçu des retours indiquant) un besoin d'amélioration.

03 - Quels sont les objectifs de cette montée en compétences ?

Je définis clairement pourquoi j'ai besoin de développer ces compétences. Pour améliorer votre performance actuelle, préparer une promotion, adapter mes compétences aux nouvelles technologies ou processus, ou répondre à des attentes spécifiques de mon service, de mon entreprise ?

04 - Quelle est la méthode de formation la plus adaptée à mon style d'apprentissage et à mes contraintes ?

Je réfléchis à la manière dont j'apprends le mieux (présentiel, en ligne, mixte). Je considère également mes contraintes de temps et de disponibilité pour suivre une formation.

05 - Quels sont les bénéfices attendus de cette formation pour moi et pour l'entreprise ?

J'anticipe les avantages concrets que moi et mon entreprise pouvons tirer de cette montée en compétences. J'inclus une meilleure performance, une plus grande efficacité, une plus grande satisfaction au travail, ou des opportunités de carrière accrues.

En renseignant ces questions, je serai en mesure de définir de manière précise et ciblée projet de formation, ce qui vous aidera à valider le programme de formation le plus adapté pour moi.



TRAINING FOR ACTIONS

Réf : 00000 - 00

Catégorie : Communication

MODALITÉS PRATIQUES**Dates**

Sur demande
Sous réserve d'un nombre
suffisant de participants

Lieu

À distance depuis votre
poste informatique ou en
présentiel

Durée et rythme

14 heures - 2 jours
9h00 - 12h30
13h30 - 17h00

Tarif

selon devis - Nous consulter

Accès à la formation

2 jours au plus tard avant
le début de la formation,
sous réserve de réception
du dossier d'inscription
complet

Accessibilité

Accès des publics en
situation de handicap en
présence d'un référent
handicap par campus

Type de formation

Collectif

Individualisation

Oui

Langue d'enseignement

Français

PUBLIC CIBLE

Toute personne en situation de communication professionnelle, souhaitant améliorer ses pratiques, gagner en efficacité relationnelle.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Réaliser un autodiagnostic de vos comportements dans une mise en situation ou en visualisant une situation réelle.
Exprimer un message avec bienveillance et conviction dans une mise en situation de dialogue avec d'autres.
Utiliser les techniques de l'écoute active et trouver les manières adaptées pour rechercher de l'information.
Interpréter en reformulant la situation de l'interlocuteur.
Utiliser une technique appropriée pour traiter les objections.
Définir une trame pour construire une argumentation impactante.

PRÉREQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

Techniques et outils de communication active.

CETTE FORMATION

Est animée par un formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et testées et approuvées par l'éditeur et par AVAMA. La formation bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cette formation fait l'objet d'une évaluation formative. Les participants seront évalués tout au long de la formation à travers des exercices pratiques et des discussions de groupe.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE

En cas de formation sur site externe à AVAMA, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation.

100 %

des clients recommandent
les formations AVAMA en
2023 !

CERTIFICAT



ILS NOUS FONT CONFIANCE

Epsyl-Alcen, TotalEnergies,
Conseil Elysées Finances,
Breveco, Cohérence RH...

POUR COMMENCER

Votre contact :

Serge MAILLET
smaillet@avama.org
06.07.04.25.97

PROGRAMME

1 - La prise de conscience de l'origine de ses comportements

- Utiliser des outils pour catégoriser vos comportements et ceux des autres, et ainsi trouver la meilleure manière de communiquer ensemble
- Comprendre les notions de filtres et autres obstacles dans la communication

2 - Les principes qui permettent de faire passer un message

- Le schéma de la communication
- Le rôle et les responsabilités respectives de l'émetteur et du récepteur dans la communication
- Travailler son intention : qu'est-ce que je veux dire, et pourquoi est-ce important de le dire à cette personne, à cet instant ?

3 - Les techniques de l'écoute active

- Ecouter avec les oreilles et avec les yeux
- Les compléments à l'attitude d'écoute active
- Donner du feedback pour annoncer ce que l'on a entendu, vu et compris

4 - Comprendre le besoin de son interlocuteur

- Oser poser des questions
- Savoir reformuler sans juger, sans ramener à soi-même
- Manager le silence pour obtenir toutes les informations

5 - L'acquisition d'une trame pour construire une argumentation impactante

- Le mélange d'éléments objectifs et subjectifs pour construire un argument
- Utiliser la logique de la négociation gagnant/gagnant



TRAINING FOR ACTIONS

Réf : 00000 - 00

Catégorie : Communication

MODALITÉS PRATIQUES

Dates

Sur demande

Sous réserve d'un nombre suffisant de participants

Lieu

À distance depuis votre poste informatique ou en présentiel

Durée et rythme

14 heures - 2 jours

9h00 - 12h30

13h30 - 17h00

Tarif

selon devis - Nous consulter

Accès à la formation

2 jours au plus tard avant le début de la formation, sous réserve de réception du dossier d'inscription complet

Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap en présence d'un référent handicap par campus

Type de formation

Collectif

Individualisation

Oui

Langue d'enseignement

Français

PUBLIC CIBLE

Toute personne souhaitant améliorer sa communication persuasive.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Identifier les différents codes et canaux de communication utilisés dans l'argumentation.

Analyser les discours d'orateurs pour en extraire les facteurs de persuasion utilisés.

Adapter votre vocabulaire en évitant l'utilisation de jargon, d'acronymes et d'anglicismes inutiles.

Anticiper les objections et les questions et y répondre avec conviction.

Défendre vos idées en faisant preuve de charisme et d'éloquence. Gérer votre stress à l'oral pour communiquer avec confiance et assurance.

PRÉREQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

Maîtriser sa communication pour convaincre et persuader ses interlocuteurs.

CETTE FORMATION

Est animée par un formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et testées et approuvées par l'éditeur et par AVAMA. La formation bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cette formation fait l'objet d'une évaluation formative. Les participants seront évalués tout au long de la formation à travers des exercices pratiques et des discussions de groupe.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE

En cas de formation sur site externe à AVAMA, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation.



100 %

des clients recommandent
les formations AVAMA en
2023 !

CERTIFICAT



ILS NOUS FONT CONFIANCE

Epsyl-Alcen, TotalEnergies,
Conseil Elysées Finances,
Breveco, Cohérence RH...

POUR COMMENCER

Votre contact :

Serge MAILLET
smaillet@avama.org
06.07.04.25.97

PROGRAMME

1 - Principes généraux de la communication

- Comprendre les bases de la communication, les codes, les canaux ...
- Connaître les facteurs de l'argumentation
- Connaître les facteurs humains et leurs interactions

2 - Principes de la rhétorique

- Définir qu'est-ce que l'éloquence
- Identifier son auditoire
- Analyser les différents discours d'orateurs
- Comprendre les « les astuces » qui permettent de rebondir dans un débat

3 - Améliorer son charisme et son éloquence

- Travailler sur la prosodie (musicalité de la voix)
- Travailler sur le corps (maintien, gestes, posture, sourire...)
- Utiliser le regard
- Gérer les stress à l'oral

4 - Les techniques pour convaincre

- Savoir questionner son interlocuteur
- Ecouter et rebondir sur les remarques
- Anticiper les objections et les questions
- Défendre ses idées avec conviction
- Identifier les sujets-clés : savoir faire des concessions et tenir sa position

5 - Mettre en forme son argumentation

- Ouvrir les bons tiroirs aux bons moments
- Adapter son vocabulaire (jargon, acronyme, anglicisme...)
- Comment rythmer son propos ? Quelles figures de style ?
- Se montrer concret et visuel pour être retenu

6 - La communication interpersonnelle au service de l'argumentation

- Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur
- S'exprimer et défendre ses droits et son opinion sans empiéter sur ceux des autres, l'assertivité comme posture idéale de l'orateur
- Répondre aux attentes et besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage

TRAINING FOR ACTIONS

Réf : 00000 - 00

Catégorie : Communication

MODALITÉS PRATIQUES

Dates

Sur demande
Sous réserve d'un nombre
suffisant de participants

Lieu

À distance depuis votre
poste informatique ou en
présentiel

Durée et rythme

14 heures - 2 jours
9h00 - 12h30
13h30 - 17h00

Tarif

selon devis - Nous consulter

Accès à la formation

2 jours au plus tard avant
le début de la formation,
sous réserve de réception
du dossier d'inscription
complet

Accessibilité

Accès des publics en
situation de handicap en
présence d'un référent
handicap par campus

Type de formation

Collectif

Individualisation

Oui

Langue d'enseignement

Français

PUBLIC CIBLE

Toute personne souhaitant développer son impact à l'oral et devant un groupe. Manager devant animer des réunions.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Décrire le processus de prise de parole en public.
Maîtriser la prise de parole en public.
Gérer son stress.
Développer son charisme oral.
Apprivoiser le trac.
Parler sans lire ses notes.

PRÉREQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

Suivi personnalisé post formation. Formation dispensée par des professionnels de l'éloquence et la prise de parole en public.

CETTE FORMATION

Est animée par un formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et testées et approuvées par l'éditeur et par AVAMA. La formation bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cette formation fait l'objet d'une évaluation formative et en fin de formation, par une présentation orale.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE

En cas de formation sur site externe à AVAMA, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation.

100 %

des clients recommandent
les formations AVAMA en
2023 !

CERTIFICAT



ILS NOUS FONT CONFIANCE

Epsyl-Alcen, TotalEnergies,
Conseil Elysées Finances,
Breveco, Cohérence RH...

POUR COMMENCER

Votre contact :

Serge MAILLET
smaillet@avama.org
06.07.04.25.97

Avant la formation : Un diagnostic avec le formateur pour repérer les pratiques actuelles et les points de progrès possibles.

PROGRAMME

1 - Les clefs pour réussir

- Se mobiliser mentalement
- Comprendre et s'adapter à son public
- Respirer
- Le non verbal : gestes, regard, posture, voix

2 - L'accroche et le rythme

- S'entraîner en rythme
- Cultiver ses plans de conquêtes de l'auditoire
- Eliminer ses mots et gestes parasites
- Travailler ses connecteurs logiques

3 - S'entraîner régulièrement

- S'écouter en s'enregistrant
- Se regarder en se filmant
- Travailler son image et son discours
- S'entraîner sur un exposé simple

4 - Identifier les caractéristiques de la situation de travail

- Fixer ses objectifs
- Calibrer son discours
- Préparer ses supports
- Trouver le rythme
- Adapter sa communication non verbale

5 - Atelier

- Présentation orale filmée
- Autodiagnostic
- Diagnostic et points de progrès avec le formateur

Cette formation peut s'accompagner d'un suivi annuel sous forme de coaching incluant du personal branding.

TRAINING FOR ACTIONS

Réf : 00000 - 00

Catégorie : Communication

MODALITÉS PRATIQUES

Dates

Sur demande
Sous réserve d'un nombre
suffisant de participants

Lieu

À distance depuis votre
poste informatique ou en
présentiel

Durée et rythme

14 heures - 2 jours
9h00 - 12h30
13h30 - 17h00

Tarif

selon devis - Nous consulter

Accès à la formation

2 jours au plus tard avant
le début de la formation,
sous réserve de réception
du dossier d'inscription
complet

Accessibilité

Accès des publics en
situation de handicap en
présence d'un référent
handicap par campus

Type de formation

Collectif

Individualisation

Oui

Langue d'enseignement

Français

PUBLIC CIBLE

Toute personne souhaitant améliorer sa communication sur les réseaux sociaux, que ce soit pour une entreprise, une organisation à but non lucratif ou à titre personnel.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre les enjeux et les opportunités des réseaux sociaux pour votre organisation. Développer une stratégie de communication efficace sur les réseaux sociaux. Apprendre à créer du contenu engageant et à interagir avec votre public cible.

PRÉREQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

Avoir réalisé un auto-diagnostic de sa structure.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

Approche pratique et interactive.
Études de cas réels pour illustrer les concepts.
Conseils personnalisés pour votre stratégie de communication sur les réseaux sociaux.

CETTE FORMATION

Est animée par un formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et testées et approuvées par l'éditeur et par AVAMA. La formation bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cette formation fait l'objet d'une évaluation formative.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE

En cas de formation sur site externe à AVAMA, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation.

100 %

des clients recommandent
les formations AVAMA en
2023 !

CERTIFICAT



ILS NOUS FONT CONFIANCE

Epsyl-Alcen, TotalEnergies,
Conseil Elysées Finances,
Breveco, Cohérence RH...

POUR COMMENCER

Votre contact :

Serge MAILLET
smaillet@avama.org
06.07.04.25.97

PROGRAMME

1 - Mettre en place sa stratégie

- Introduction aux réseaux sociaux : panorama et tendances. Comprendre les différents types de réseaux sociaux et leurs utilisations
- Définition de vos objectifs et de votre public cible : Identifier vos objectifs de communication et définir votre public cible
- Création de votre stratégie de communication sur les réseaux sociaux : Élaborer un plan de communication, choisir les plateformes appropriées, définir le ton et le style de votre communication

2 - Mettre en oeuvre sa stratégie

- Création de contenu engageant : Apprendre à créer du contenu qui attire et engage votre public. Comprendre les principes de la narration numérique et comment créer du contenu visuel
- Interaction avec votre public : Apprendre à gérer les commentaires, la modération, et à interagir de manière positive avec votre public
- Mesure de l'efficacité de votre communication : Comprendre comment utiliser les outils d'analyse pour mesurer l'efficacité de votre communication. Apprendre à interpréter les indicateurs clés de performance et à ajuster votre stratégie en conséquence