

Un parcours d'acquisition des connaissances de nos formations :

- Formations entre 1/2 journée et 12 mois
- Pédagogie synchrone et asynchrone
- Formation, coaching et co-développement
- Modalités : en présentiel ou en distanciel, blended (y compris e-learning)
- Accès : sur-mesure en intra-entreprise
- Assistance technique et pédagogique pour accompagner le bénéficiaire pendant les étapes de son parcours

[Voir les tarifs](#)

LA PERSONNE INSTITUT
FORMATION ET COACHING

Indicateurs de performance 2023
sur l'ensemble des formations :

94%

Taux de satisfaction*

86%

Taux de retour*

La qualité c'est la confiance renouvelée !

*Taux de retour aux questionnaires de satisfaction

La prise de parole commerciale avec la méthode Speak'in colors©

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap peuvent contacter l'organisme de formation par mail (sylvie.thomas@lapersonna.fr) afin que soit étudiée dans les meilleurs délais toute demande spécifique.

Financement : Personnel, Plan formation, OPCO, France Travail, CPF

PERSONNEL, PLAN FORMATION EMPLOYEUR, OPCO, FRANCE TRAVAIL



Objectifs pédagogiques

- Utiliser les clés de l'oralité selon son objectif de conviction
- Capitaliser sur sa couleur naturelle de prise de parole
- Passer de la peur au trac par une préparation mentale personnalisée
- Optimiser la phase de préparation et savoir improviser pour convaincre
- Donner de la personnalité et du style à ses entretiens de vente selon sa couleur

Moyens et méthodes pédagogiques

Formation 100% en présentiel.

Techniques d'animation en pédagogie active. Exercices ludiques décadrés et situations choisies dans le réel du travail. L'usage de la vidéo est un choix pédagogique accompagné par un storytelling ludique.

La vidéo nous permet, de monter aux apprenants que leur trac ressenti ne se voit pas. De passer d'une posture de jugement à une posture d'observation. De dissocier les peurs légitimes et les peurs illégitimes. De mesurer concrètement les progrès sur le format.

PUBLIC

- Tout public de commerciaux

PRÉ-REQUIS

- Pas de prérequis

01 - Stress, peur, trac : comprendre son propre système de défense

- La parole, la relation et la peur.
- Le kit émotionnel de base.
- Le "sac à dos" de la parole.

Exercices

Deux tests personnalisés sur la nature de vos peurs, de votre stress en situation d'oralité : Peurs Aidantes Non Aidantes PANA™, Stress et Système de défense StressSD™.

02 - Les essentiels pour prendre la parole

- Le langage verbal, paraverbal et non verbal.
- Les cinq clés de l'oralité.
- A chaque clé ses vertus et ses limites.
- L'expression de nos émotions.
- L'oralité "à la française !".
- La structuration à l'anglo-saxonne.

Exercices

Lecture incarnée et jeu des émotions.

03 - Découvrir son authenticité d'orateur, ce qui est visible pour votre client sans effort

- Les quatre couleurs de la parole : tribun, conteur, didacticien ou instructeur.
- La méthode ARROSE pour bien commencer son intervention.
- La verticalité et l'horizontalité de la parole.
- Le curseur parole / relation.
- La découverte pour chacun de sa couleur de prise de parole.

Exercices

Analyse de vidéos d'orateurs au filtre speak'in colors®.

04 - Préparer et Improviser pour convaincre avec talent

- Acquérir la démarche de préparation de son intervention orale respectant les trois axes : message, objectif, intention.
- Le mind mapping pour l'oralité, apprendre à transmettre un contenu avec clarté. Savoir centrer son intérêt et son énergie autour des messages clés.
- Se présenter de façon professionnelle, valoriser ses qualités, ses compétences, son entreprise, ses produits/services ...
- Développer des capacités d'adaptation et de rebond de haut niveau permettant de gérer des interactions directes avec son auditoire et des situations / questions / réactions / inattendues en conservant une posture professionnelle.

Exercices

Exercice de carte mentale pour la préparation d'un discours de vente. Traitement des objections en mode « 1, 2, 3 ».

05 - Se déplacer dans le modèle speak'in colors selon l'étape la vente et prendre en main votre oralité HPLTM.

- Dimension conteur : l'art de présenter votre entreprise et son historique.
- Dimension didacticien : Expliquer clairement, rassurer l'acheteur !
- Dimension tribun : Argumenter et traiter les objections avec brio.
- Dimension instructeur : Closer en ajoutant votre touche personnelle.

Exercices

4 exercices pour 4 temps de la vente.

06 - S'entraîner à partir de situations de prise de parole commerciales ciblées.

Exercices

Pitch commercial - Présentation en mode conférence à distance - Soutenance à un appel d'offre.

Modalités et délai d'accompagnement ou d'assistance du stagiaire

Assistance synchrone. Question/réponses

Modalités d'évaluation

L'usage de la vidéo permet de mesurer concrètement les progrès, ce qui est fait/pas fait versus le concept exposé



Modalités d'évaluation

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (mise en situation, training vidéo, quiz...).

Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation. L'intervenant valide la progression du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

Nous contacter

 06.03.88.80.96

 contact@lapersona.fr

 www.lapersona-institut.fr

Accompagnement de la
Connaissance à la Compétence
Au Poste de Travail