

FORMATIONS  
EXPERT PHARMA  
OPÉRATIONNEL  
PROFESSIONNEL  
PÉDAGOGIE  
RÉGLEMENTAIRE  
SERVICE QUALITÉ  
INDUSTRIE SANTÉ  
CERTIFIANT  
SERVICE CONSEIL

FORMATION



## RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE

- + Vous gagnerez confiance en vous et serez plus à l'aise face à un groupe.
- + Vous apprendrez à structurer des présentations claires et convaincantes.
- + Vous saurez donner une image valorisante de vous-même et accrocherez l'attention de votre auditoire.

### OBJECTIFS

Savoir gérer son trac et à rester zen en toute circonstance.

Apprendre à créer et maintenir l'attention de son auditoire.

S'entraîner à structurer une présentation claire et convaincante.

Découvrir et utiliser les ressorts du langage non verbal.

Donner du relief à sa parole grâce à une voix et des intonations adaptées.



✓ Petit groupe

### INFORMATIONS

2 jours



14 & 15 septembre 2020



**1 408,95 € H.T. Adhérents IFIS**  
1 565,50 € H.T. Industries de santé  
2 035,15 € H.T. Prix public

Code : **ORAL**



**ESPACE RIEUX**



**Aurélie TRICARD**  
T. 01.41.10.26.22  
F. 01.46.03.98.34  
a.tricard@ifis.fr

### + POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.



## PROGRAMME

### Diagnostic personnalisé de ses capacités à prendre efficacement la parole face à un groupe

- Diagnostic réalisé autour de 5 axes : corporel, vocal, relationnel, émotionnel, intellectuel

### Travailler sa confiance et mieux gérer son trac

- Connaître les mécanismes du trac (physiologiques et psychologiques)
- Découvrir les 10 étapes de la gestion du trac
- Apprendre à se détendre avant une présentation orale
- Travailler sa respiration basse pour éviter l'emballlement du stress
- S'entraîner à faire face au groupe en restant zen et positif

### Apprendre à créer une relation favorable avec son auditoire

- Travailler le regard individuel et collectif
- S'entraîner à créer l'impact dès les premiers instants
- Apprendre à traiter son auditoire comme des partenaires et non comme des juges
- Apprendre à créer l'interaction, lancer les échanges, répondre aux questions

### Apprendre à structurer une présentation claire et convaincante

- Avoir les bons réflexes lors de la préparation de sa présentation
- Apprendre à argumenter pour convaincre
- Utiliser la règle de 3 pour favoriser la mémorisation de ses messages clés
- Connaître les règles de conception d'un support PowerPoint

### Travailler sa présence physique pour donner du corps à sa parole

- Prendre conscience de l'image de soi que l'on transmet à l'auditoire
- Trouver la bonne posture face au groupe
- Travailler sa gestuelle
- Apprendre à occuper l'espace

### Faire de sa voix son alliée

- Apprendre à projeter sa voix
- S'entraîner à articuler distinctement
- Moduler le ton pour accrocher l'attention
- Faire des phrases courtes et oser le silence face au groupe

### Savoir gérer les situations délicates

- Répondre à une objection en 4 étapes
- Travailler son écoute empathique pour désamorcer les situations conflictuelles
- Rester maître de la situation en recadrant la réunion si nécessaire
- Faire face aux questions inattendues et savoir répondre sans avoir préparé

## FORMATEURS

Marc GÉRAUD

Comédien improvisateur depuis vingt-cinq ans, il est un des membres fondateurs de la Ligue d'improvisation (LIFI). Il place les techniques de la formation des acteurs au cœur de sa pédagogie. Grâce à ces techniques, les participants travaillent leur gestuelle, leur voix et la gestion de leurs émotions afin qu'ils gagnent en confiance et en présence face à leurs interlocuteurs.

## PERSONNES CONCERNÉES

Cadres, managers, chefs de projets.

## PÉDAGOGIE

Méthode | Méthodologie participative et structurée autour d'exposés théoriques, d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situation, de brainstorming, de la confrontation de l'expérience de chacun et de jeux de rôle.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Formation mixte pharma et/ou dispositif médical et/ou cosmétique favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé

