CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Communication et Efficacité professionnelle

Réf : 044EF01

Gagner en force de conviction grâce aux techniques du théâtre

3 jours (21h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 03/07/2025

1320€ Net de taxe

S'adapter, convaincre, persuader, faire vibrer...Gagner en aisance grâce à des méthodes étonnantes !

Objectifs

- Identifier ses atouts en communication orale et ses axes de progrès
- Gagner en présence pour persuader et convaincre
- S'entraîner aux comportements efficaces pour développer sa communication et son charisme
- Renforcer ses qualités d'adaptation et d'improvisation

Compétences visées

- Maîtriser les principes de la rhétorique
- Mieux se connaitre pour convaincre (forces et faiblesses)
- Adapter son argumentaire à votre interlocuteur grâce à l'écoute active
- Gérer les objections et les conflits

Public

Toute personne souhaitant améliorer sa capacité à convaincre un auditoire ou ses interlocuteurs.

Prérequis : Aucun pré-requis
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Lister ses propres atouts et faiblesses en communication orale pour convaincre une personne

Communication et Efficacité professionnelle

Réf : 044EF01

Gagner en force de conviction grâce aux techniques du théâtre

- Identifier ses forces
- Définir ses limites

Valider les axes de progrès possibles et les moyens d'action à court terme

- Utiliser la grille d'analyse du formateur
- Elaborer une feuille de route pour la mise en application pendant la formation durant l'intersession et après la formation

Identifier les attitudes non verbales nécessaires à une prise de contact et une communication positive et convaincante :

- Prendre en compte l'auditoire, l'aménagement de l'espace, la gestuelle, les postures, la respiration, le regard, l'énergie.

Tester des moyens pour accroître sa capacité d'écoute

- Pratiquer des techniques d'écoute
- Utiliser le questionnement et la reformulation à partir de jeux d'improvisation

Se servir d'outils mnémotechniques pour structurer son discours dans des situations de communication délicate (négociation, conflits, réunion, prise de parole, entretien individuel)

- Pratiquer des jeux de communication à partir de situations vécues par les participants
- Identifier comment être plus convaincant en utilisant ces outils

Gérer un conflit en évitant de rentrer dans les jeux de victimes et de persécuteurs

- Se positionner en écoute active et constructive
- Tester la CNV : communication non violente
- Utiliser la méthode du DESC pour désamorcer un conflit
- Appréhender le triangle dramatique de Karpman afin d'éviter y rentrer ou de savoir en sortir

Recevoir une émotion négative tout en restaurant une communication

- Agir sur ses émotions avec l'intelligence émotionnelle
- S'appuyer sur sa respiration pour rester serein

Dates & lieux

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Communication et Efficacité professionnelle

Réf : 044EF01

Gagner en force de conviction grâce aux techniques du théâtre

04, 05 et 11 décembre 2025
Nantes / St-Herblain
€ 1320.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.