

REF_5

Susciter l'intérêt en 45 secondes

PUBLIC : Notaires et collaborateurs

NIVEAU REQUIS : Aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES : Rendre les prises de paroles et offres plus percutantes. Gagner en aisance et synergie. Déployer de nouvelles idées. Déployer sa stature. A travers des exercices, travail sur la confiance en soi, capacité d'écoute, créativité, gestion du stress et des émotions.

DURÉE : 4 heures

EFFECTIF MAXIMUM : 12 personnes

MODALITÉ et DÉLAIS D'ACCÈS : Présentiel – Selon programme à réception de la convention signée.

ACCESSIBILITE : Nous consulter pour étudier les possibilités d'adaptation des contenus et des méthodes pédagogiques pour les personnes en situation de handicap.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Mise à disposition d'un support de formation (document PDF) avant la session
- Animation ponctuée de questions/réponses
- Cas concrets illustrant la théorie

La formation sera assurée par Mme Véronique ROYER, Coach entreprise et formatrice Audace & Authenticité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis de la formation par rapport aux objectifs
- Évaluation du degré de satisfaction des stagiaires via un questionnaire
- Émergence par les stagiaires et l'intervenant

TARIFS

- Sur devis

DÉROULÉ DE LA FORMATION

I. Du storytelling au pitch

1. L'art de raconter une histoire : art de questionner et construction de récit
2. L'art de dire l'essentiel : pitch elevator et feedback

II. Développer son attractivité et sa créativité

1. Présentations impactantes : techniques d'ancrage, d'impact, d'attraction
2. Mise en pratique et débriefing

Nous contacter

Service formation

05 55 73 80 00

assises@immonot.com