

« RÉUSSIR UNE PRÉSENTATION IMPACTANTE »

Maitriser les principes du Story Telling

V1.4 du 01/12/2025

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est double :

- Réussir sa présentation face à un prospect, lors d'un premier contact, dans une démarche de conquête de nouveaux clients, et créer un climat de confiance.
- Réussir une "présentation impactante" pour donner envie à son client de nous consulter et lui donner une bonne première impression.

4

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, toute personne ayant à réaliser une présentation en public, face à des prospects ou clients.

PRÉREQUIS : Pas de prérequis.

OUTILS ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

PROFORMA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.

LIEU DE FORMATION

Intra-entreprise en présentiel, dans les locaux de l'entreprise, ou en hôtel (à définir ensemble).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par l'entreprise, après sélection et validation des publics concernés.

Démarrage possible au minimum une semaine après la réception de la demande de formation, pour permettre la mise en place de nos processus, en conformité avec notre démarche qualité :

- **Pédagogique** : analyse de besoins des participants, définition des objectifs et de leur positionnement, élaboration du programme, et préparation des supports et dossiers pédagogiques avant formation ;
- **Administratif** : élaboration du devis, convention, prise en charge éventuelle du financement de la formation par votre OPCO (si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session).

CONTACTS

- Téléphone : 06 72 83 94 51
- Mail : contact@pro-forma.biz

PROFORMA

140, avenue Jean et Marcel Fontenaille 13100 Aix en Provence – Tél. : 06 72 83 94 51 – Mail : contact@pro-forma.biz
Organisme de formation enregistré sous le N° 93131538613 auprès du préfet de la région P.A.C.A.

SIREN : 392825717 – APE : 8559B

ACCESSIBILITÉ



Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Introduction

- Présentation des modalités de la formation et tour de table des attentes des stagiaires ;
- Les principes actifs de la communication et de la PNL, adaptés à la conduite d'un entretien ;
- Connaître les principes du "storytelling" et les 3 leviers de motivation.

1. Préparer sa présentation, sur le fond et la forme

- Définir l'objectif de la présentation,
- Structurer son discours et réaliser les supports visuels : les règles de communication orale & visuelle,
- Se préparer sur les 4 piliers :
 - La préparation **personnelle** : la tenue, le regard, la diction et la respiration ;
 - La préparation **technique** : les supports et les éléments visuels ;
 - La préparation **rhétorique** : les différents outils issus des figures de rhétorique ;
 - La préparation **émotionnelle** : les ancrages et la visualisation

2. Contacter : Réussir le premier contact

- Réussir les "4 x 20" : capter l'attention dès les premiers instants,
- Jouer sur les aspects verbaux et non-verbaux,
- Donner un cadre à sa présentation.

3. Présenter : Donner de l'impact à sa présentation

- Maîtriser les 3 leviers d'influence :
 - **Relationnel** : développer sa qualité relationnelle pour créer du lien avec ses interlocuteurs ;
 - **Rationnel** : faire grandir l'intérêt, grâce à la qualité de ses arguments ;
 - **Émotionnel** : parler au cœur, car l'être humain est essentiellement subjectif.
- Utiliser les supports visuels : choix, dosage et persuasion,
- Maîtriser ses propres émotions avec les techniques de l'ancrage,
- Créer un dialogue avec ses interlocuteurs pour développer une présentation interactive.

Exercices pratiques de présentation, enregistrés en vidéo et analysés en groupe.

Synthèse et conclusion de la formation :

- Synthèse individuelle et formalisation d'un plan d'action ;
- Évaluation à chaud de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, évaluation des acquis en situation, attestation de présence, certificat de formation individuel.

DATES : Dates sur demande, calendrier à définir ensemble.

DURÉE : 2 journées (14 heures)

TARIFS : 1850 € H.T./ journée (7 heures)

(Hors frais de déplacement et d'hébergement du formateur, facturés en sus – frais réels)

DISPOSITIONS PRATIQUES : Effectif maximum de 10 participants

POUR ALLER PLUS LOIN : « Vendre la Valeur Ajoutée »

PROFORMA

140, avenue Jean et Marcel Fontenaille 13100 Aix en Provence – Tél. : 06 72 83 94 51 – Mail : contact@pro-forma.biz
Organisme de formation enregistré sous le N° 93131538613 auprès du préfet de la région P.A.C.A.

SIREN : 392825717 – APE : 8559B

TABLEAUX RÉCAPITULATIFS

1. TAUX DE SATISFACTION			
Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires (Total de stagiaires)	SATISFACTION (Moyenne globale)
• 2022	2 groupes	19 stagiaires	9.7 /10
• 2023	0		
• 2024	0		
• 2025	0		

2. TAUX D'ASSIDUITÉ			
Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires (Total de stagiaires)	ASSIDUITÉ (Moyenne globale)
• 2022	2 groupes	19 stagiaires	100 %
• 2023	0		
• 2024	0		
• 2025	0		

3. TAUX DE RÉUSSITE			
Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires (Total de stagiaires)	RÉUSSITE (Moyenne globale)
• 2022	2 groupes	19 stagiaires	100 %
• 2023	0		
• 2024	0		
• 2025	0		