FORMATION ENTREPRISE · PRISE DE PAROLE

Présenter, expliquer, convaincre en réunion.

Présenter des résultats à la direction, expliquer un changement à l'équipe, répondre à une question piège : à l'oral, tout se joue dans les premières secondes.

Une journée pour structurer un message, poser sa voix et gérer le trac et les questions difficiles, à partir de vos vraies présentations.

Les prises de parole qui comptent.

- Présenter un projet ou des résultats en réunion
- Annoncer un changement à une équipe
- Répondre aux objections et aux questions pièges
- Intervenir face à un client ou un partenaire

Objectifs pédagogiques

- Construire un message clair : une idée, trois arguments, une conclusion
- Poser votre voix, votre regard et votre posture
- Gérer le trac et retrouver le fil
- Répondre aux questions difficiles sans se justifier
- Adapter votre discours à votre public

Programme

1. **Construire son message** : La méthode en trois temps, le début et la fin qui marquent.
2. **Voix et posture** : Respiration, débit, silences, regard.
3. **Mise en situation 1** : Présentation courte, retours individualisés.
4. **Questions et objections** : Accueillir, reformuler, répondre ou reporter.
5. **Mise en situation 2** : Présentation avec questions difficiles.
6. **Plan de progrès** : Trois points à travailler et un entraînement de 5 minutes.

Informations pratiques

Public	Managers, chefs de projet, experts, toute personne amenée à prendre la parole
Prérequis	Aucun
Durée et horaires	7 heures · 9 h – 12 h 30 et 14 h – 17 h 30
Lieu et format	En intra, dans vos locaux (Béarn, Pays basque, Landes, Bigorre) ou dans notre salle de Pau-Lescar
Groupe	6 à 12 participants
Tarif	Intra : dès 1 600 € la journée pour votre groupe (jusqu'à 12 participants), hors frais de déplacement au-delà de 50 km de Pau · exonéré de TVA (formation professionnelle continue)
Financement	Plan de développement des compétences, avec prise en charge possible par votre OPCO selon votre branche et votre taille. Nous fournissons programme, convention et pièces demandées. Voir les financements.
Méthodes	20 % d'apports courts, 80 % d'entraînement : mises en situation tirées de vos cas réels, retours individualisés, livret remis à chaque participant
Évaluation	Questionnaire de positionnement, mises en situation observées, évaluation des

Évaluation	Questionnaire de positionnement, mises en situation observées, évaluation des acquis et de la satisfaction en fin de formation, suivi à 3 mois
Inscription et délais	Inter : jusqu'à 15 jours avant la session. Intra : 4 à 6 semaines entre le premier échange et la formation. Convention ou contrat envoyé avant le démarrage.
Accessibilité	Une situation de handicap ? Notre référent handicap étudie avec vous les adaptations possibles : en savoir plus.
Formateur	Dominik Hansen
Indicateurs	Nouvelle formation : indicateurs publiés après la première session. Ensemble de nos formations : 9,7/10 de satisfaction moyenne.

Questions fréquentes

Le programme est-il adapté à notre entreprise ?
Oui. Avant la formation, un échange avec vous permet de recueillir vos situations réelles ; les mises en situation sont construites à partir d'elles, avec votre vocabulaire.

Notre OPCO peut-il financer la formation ?
Souvent, oui, surtout pour les entreprises de moins de 50 salariés. Nous vous fournissons le programme et la convention pour votre demande de prise en charge, à déposer avant la formation.

Combien de personnes peut-on former ?
De 6 à 12 participants par groupe, pour que chacun s'entraîne. Au-delà, nous organisons plusieurs sessions.

Contact et inscription : 07 82 11 22 85 · hansenformation@gmail.com · hansen-institute.com
Hansen Institute, SAS au capital de 3 000 € · 6 allée de la Maïsoeta, 64230 Uzein · SIRET 830 549 465 00011 · Déclaration d'activité n° 75 64 04937 64 (ne vaut pas agrément de l'État) · Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation · Formation exonérée de TVA.