

STRUCTURER VOS PRÉSENTATIONS POUR CONVAINCRE

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations :

catherine@lacademie-du-newbiz.com

Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes et quiz d'évaluation pour mesurer l'efficacité actuelle de vos présentations stratégiques et adapter la formation à vos besoins spécifiques.

Module 1 – Comprendre les enjeux de votre présentation

- 1.1. Identifier les attentes de votre audience.
- 1.2. Cartographier vos atouts et anticiper les objections.
- 1.3. Préciser le message clé et les objectifs de la présentation.

Atelier : Créer un plan stratégique

Module 2 – Concevoir un argumentaire logique et convaincant

- 2.1. Définir une structure narrative efficace
 - techniques de persuasion adaptées
 - progression logique dans l'argumentaire.

Atelier : Réaliser un mind-mapping du discours

Module 3 – Maquetter une présentation visuelle et ergonomique

- 3.1. Définir les principes de la continuité visuelle et de la schématisation progressive.
- 3.2. Élaborer un storyboard slide par slide.

Atelier : Créer une maquette opérationnelle

Module 4 – Tester et ajuster la présentation

- 4.1. Tester l'enchaînement du discours et l'impact des visuels.
- 4.2. Identifier les points de friction ou de confusion dans le discours.
- 4.3. Intégrer les retours pour finaliser le contenu.

Atelier : Jeu de rôle de présentation d'une maquette et feedback collectif

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation

Participants

Formation individuelle ou collective de max. 5 stagiaires

Durée

A partir de 1 jour (9h30- 17h)
en intra entreprise

Tarifs

2 600€ H.T/ jour (250€ HT par personne supplémentaire)
Proposition sur-mesure

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi.



Intervenant Jean-Baptiste Germain

Jean-Baptiste est consultant senior chez Prezman, où il transmet la méthode Prezman aux équipes de grands groupes. Après avoir enseigné le débat à Sciences Po, il a accompagné des dirigeants dans la structuration de leurs messages au sein du cabinet VerbaTeam. Depuis 2024, il se consacre pleinement à la stratégie de présentation, qu'il enseigne en formation et qu'il déploiera également à HEC à partir de 2025.

Objectifs

- Analyser les enjeux et contextes de votre présentation.
- Structurer un discours stratégique pour capter l'adhésion de vos audiences.
- Maquetter des slides visuelles et ergonomiques pour renforcer votre discours.
- Maîtriser les techniques de conviction adaptées à vos cibles.
- À l'issue de la formation, les participants seront capables de créer une présentation optimisée pour convaincre, intégrant discours et supports adaptés.

Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du développement,
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée concevoir et présenter des recommandations stratégiques
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de mindmaps et maquettes progressives, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation. Remise d'un support pédagogique en fin de session

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis