

Appel d'offre : bien préparer sa soutenance



PRÉPARER EFFICACEMENT LA SOUTENANCE

Déterminer l'objectif principal et identifier le message essentiel
Hiérarchiser l'information pour la dynamiser

ÉVALUER SA PRISE DE PAROLE

Identifier les points forts et les points à améliorer
Trouver son style et gagner en naturel
Maîtriser son trac
Utiliser les techniques de décontraction et de respiration
Mieux maîtriser sa gestuelle, ses regards
Savoir jouer de sa voix
Gagner en présence en s'impliquant physiquement

PRENDRE EN COMPTE LES SPÉCIFICITÉS DE L'EXPRESSION ORALE

Le poids du verbal et du non verbal
L'importance du vocabulaire et de la syntaxe
L'impact du ton et de la « gestuelle »
Évaluation de ses points forts et axes de progrès

S'ENTRAÎNER À SOUTENIR SON PROJET

Préparer son intervention dans un temps limité
Savoir répondre aux objections, aux critiques
Reformuler en termes simples
S'appuyer sur du concret

TRAVAILLER L'EXPRESSION POUR PLUS D'IMPACT

Réguler le volume sonore et le débit de parole
Soigner l'élocution
Varier le ton
Ne pas craindre le silence

DÉVELOPPER AISANCE ET CONFIANCE EN SOI

Dépasser la crainte d'être jugé
Oser prendre la parole et la conserver
Savoir s'appuyer sur ses points forts
Oser exprimer son ressenti sans agressivité
S'entraîner à répondre avec à propos

DÉFENDRE SON OFFRE JUSQU'À LA SIGNATURE

Savoir construire ses réponses face aux questions d'approfondissement
Savoir dire « non » lorsque les conditions deviennent inacceptable

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Acquérir les méthodes de préparation d'une soutenance
Améliorer sa présentation à l'oral
Apprendre à s'entraîner à l'oral
Maîtriser l'impact de sa présentation par les mots
Défendre son offre

PRÉ-REQUIS

Apporter la présentation Powerpoint que l'on souhaite présenter

PUBLIC

Tout public amené à défendre une proposition, un projet ou une recommandation devant un client, sa hiérarchie ou un jury

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

4 rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle..

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction
Synthèse de fin de formation

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Cf Planning