

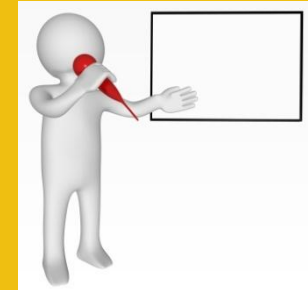
Présentation efficace

Pour qui ?

Chefs de groupe, chefs de produits, trade marketers et category managers.

Objectifs :

Maîtriser la technique d'une présentation visuelle.
Être percutant dans ses interventions.



© Kromosphere / Fotolia

Programme :

1. Maîtriser la technique des supports visuels

- Diversifier ses supports de présentation selon les différents types d'intelligence de l'auditoire (cerveau gauche/ droit)
- Imager ses résultats, ses arguments ; utiliser des graphiques, des tableaux...
- Ponctuer la présentation de courtes pauses : distribution de documents, visionnage de film...
- Distribuer un support écrit de vos présentations

2. Préparer une présentation de qualité

- Définir les messages à faire passer et donner du sens aux diapositives : expliquer, accrocher, faire réfléchir...
- Vérifier l'adéquation entre le message et l'illustration
- Choisir les mots justes, courts et dynamiques
- Prendre en compte les contraintes telles que le temps et les imprévus

3. Être percutant dans son animation

- Susciter l'écoute et la réflexion
- Adapter sa présentation : se centrer sur l'intérêt de son auditoire
- Encourager l'interactivité
- Maîtriser son stress

4. Acquérir les qualités essentielles de l'orateur, développer sa rhétorique

- Développer son leadership, son charisme
- Trouver une accroche pour capter l'attention
- Être convaincu, rendre la présentation vivante
- Soigner son regard, sa voix, son attitude et sa gestuelle

Les + pédagogiques :

- Animation de groupe et/ou accompagnement individuel.
- Apports conceptuels, cas concrets et construction sur-mesure d'après les problématiques spécifiques de l'entreprise.

Commercial, Marketing et
Distribution