

PROGRAMME DE FORMATION

OPTIMISER VOTRE REPRÉSENTATION SUR LES SALONS ET STANDS

DUREE : 3 JOURS (21 HEURES)

Date de mise à jour : 21/06/2021



OBJECTIFS OPERATIONNELS VISES / COMPETENCES VISEES

01 Objectif 1 : Rénover l'offre de services de votre entreprise pour la présenter sur les salons et stands en montrant la plus-value du travail en équipe comparé au résultat individuel

02 : Utiliser la PNL pour susciter l'intérêt des visiteurs

03 : S'entraîner à la prise de parole en public pour motiver les clients potentiels

04 : Mesurer le chemin parcouru avec le groupe de suivi plusieurs mois après pour maintenir une dynamique

CONTENU DE LA FORMATION

1 Rénover l'offre de services de votre entreprise pour la présenter sur les salons et stands

- Jeux pour faire prendre conscience aux participants de la plus-value du travail en équipe comparé au résultat individuel
- Permettre à chaque salarié de s'exprimer sur la représentation de l'offre de service en confrontant sa vision à celle de ses collègues
- En sous-groupe, chaque équipe construit un argumentaire à travers tous moyens d'expression créatif à sa convenance : dessin, découpage, collage, prise de parole...
- Présentation devant les autres collègues et mise en commun de toutes les idées

2 Utiliser la PNL pour susciter l'intérêt des visiteurs

- Initiation à la Programmation Neuro Linguistique pour comprendre la déperdition d'un message - Les actions à mettre en œuvre pour limiter cette déperdition – Test personnel PNL pour découvrir votre communication
 - Étudier la logistique des stands et l'améliorer sous l'angle visuel, auditif et kinesthésique
 - Préparer une bande annonce et les outils de la réunion
 - Utiliser l'interaction pour motiver l'auditoire et établir une relation de confiance

3 S'entraîner à la prise de parole en public pour motiver les clients potentiels

- Préparer l'ordre du jour et le temps consacré
- S'entraîner, créer l'interactivité avec le public
- Le choix des mots, la gestuelle et le langage du corps
- Comment guider la réunion et garder le fil conducteur ?
- Comment se comporter face aux objections et comportements du public ?
- Clôture de la présentation et perspectives, respect du timing
- Jeux de rôle / Debriefing sur vos atouts et axes d'amélioration

04 : Mesurer le chemin parcouru plusieurs mois après pour maintenir une dynamique

- Analyser la pratique des participants, échanger sur les expérimentations
- Evaluer les acquis et faire des piqûres de rappels, réentraînements si nécessaire
- Travail collaboratif : construction d'1 carte mentale du travail en équipe et des qualités développées par le groupe

MODALITES D'EVALUATION ET FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

- **EO1** Evaluation de l'Objectif 1 : Photo des attentes des participants + Auto-positionnement de début + 2 questions QCM Evaluation des Acquis de Fin de Formation QEAF
- **EO2** : 3 questions QEAF ou grille d'évaluation jeu de rôle
- **EO3** : 2 questions QEAF + Auto positionnement de fin et comparaison + Evaluation satisfaction bénéficiaires
- **EO4** : 7 QEAF

Délivrance d'une attestation de formation à l'issue de la prestation



MODALITES ET DELAIS D'ACCES A LA FORMATION / OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES

Modalités : sur demande par téléphone, mail ou site internet, via le bulletin inscription, avec versement d'1 acompte pour réserver les dates

Délais en inter-entreprises : 2 mois avant le début de la formation et selon place disponible

Délais en intra-entreprise : à convenir selon l'agenda du consultant formateur

Obligations réglementaires : aucune

PUBLIC, PREREQUIS, CONSEILS PRATIQUES, LIEU, DATES, NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Public : tous salariés où dirigeant souhaitant promouvoir son entreprise
- Prérequis : aucun
- Conseils pratiques : en intra 1 salle de réunion avec 2 m2 par participant + 1 vidéo projecteur + paperboard
- Lieu : Inter ou intra selon calendrier
- Dates : selon calendrier ou à convenir
- Nombre de participants : Intra 2 minimum à 8 maximum. Inter 4 minimum à 8 maximum

TARIFS

En tant qu'organisme de formation, les prix sont nets de taxes

Intra

800 € entre 2 stagiaire(s)/jour
1000 € entre 3 et 4 stagiaires/jour
1 300 € entre 5 et 8 stagiaires/jour

Inter

250 € par stagiaire/jour

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP



Nos locaux sont accessibles au PMR.
Contactez-nous pour réaliser 1 étude personnalisée selon votre handicap

PROFIL INTERVENANTE

Consultante spécialisée en management, ressources humaines, communication, développement personnel, efficacité professionnelle, organisation. Expertise de 24 ans, diplômée Master 2 RH, option communication, management, gestion de projets. Formée aux outils de la psychologie moderne : hypnose conversationnelle, Palo Alto, PNL, Assertivité...

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive, échanges et analyse de la pratique
- Utilisation de la PNL pour faciliter l'ancrage des acquisitions
- Apports illustrés avec support visuel alternés de pratiques
- Travail collaboratif entre participants et/ou jeux de rôle
- Remise d'un livret aide-mémoire
- Moyens : boîte à outils ludiques et du développement personnel, exercices
- Organisme certifié Datadock

