

Comment captiver son auditoire et retenir son attention ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Persuader ses interlocuteurs et galvaniser leur énergie.

PUBLIC CONCERNÉ

Présidents, membres du bureau, bénévoles (salariés s'il reste de la place) des associations de l'Essonne

PRÉREQUIS

Pas de prérequis

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

3 heures en distanciel

MOYENS TECHNIQUES

1 connexion Internet, un ordinateur connecté

FORMATIONS EN LIEN:

Apprendre à convaincre, être force de proposition

La Programmation Neurolinguistique (PNL) pour mieux communiquer

La voix, pour gagner en conviction lors de vos prises de paroles

Motiver, redynamiser son équipe de bénévoles

Sensibilisation à la communication non verbale (les gestes de la parole)

Mieux communiquer en public

Savoir pratiquer l'écoute active (forum...)

LIEU DE LA FORMATION

ZOOM : en distanciel

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction

- 1. Le pouvoir surprenant des questions*
- 2. Le storytelling, ou l'art de susciter l'émotion*
- 3. Convaincre ceux que l'on ne peut convaincre*
- 4. L'art de l'évangélisation*
- 5. Le charisme, ça s'apprend*

Conclusion : les bonnes pratiques

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Quiz, exercices d'application concrète

PROFIL DU (DES) FORMATEUR(S)

Nathalie VINCENT – Présidente d'association - Formatrice

Magali CLAUDON – Coach formatrice

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Résultats exercices pratiques et participation