

# 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*

