

## Formation Professionnelle « Réussir sa soutenance de projet lors d'une audition »

**Public visé :** Architectes, Collaborateurs d'architecte, Maîtres d'œuvre, Constructeurs.

**Pré-requis :** Aucun.

### **Objectifs :**

- Créer une présentation percutante
- Exprimer clairement ses idées et gérer son temps de parole
- Convaincre le jury

### **Programme :**

#### **1. Préparez-vous pour éviter de réparer**

- Définir et préparer ses ressources
- Préparer son discours pas à pas, structurer les temps forts
- Bien structurer son intervention pour être concret et précis, avec des phrases courtes et simples, des phrases actives et des verbes d'action
- Formaliser son discours avec une présentation visuelle claire et impactante

#### **2. L'image de soi et de son agence : mode d'emploi**

- Les sources de la légitimité
- La communication émotionnelle et le stress
- Avoir des gestes d'ouverture, vivants et détendus
- Travailler sa voix : l'importance du message, le timbre, volume de la voix, débit rythme, intonations, silences, articulation
- Le visuel : regard, gestes, sourire, posture, look
- Le déplacement et l'occupation de l'espace
- Les attitudes et les erreurs à ne pas commettre

#### **3. Dérouler son intervention**

- Le mental : répéter, training individuel, exercices d'articulation, gérer son trac et sa respiration
- Techniques d'écoute et de reformulation appropriées
- Travailler les silences
- Argumenter avec impact face à un groupe
- Savoir gérer les transitions et passer la main
- Anticiper et réfuter les objections
- Comment bien conclure

## **Moyens pédagogiques :**

- Apports théoriques : présentation Powerpoint, photos.
- Etudes de cas.
- Mises en situation.

## **Moyens d'évaluation :**

Les stagiaires sont soumis à une évaluation de leurs connaissances sous la forme de QCM en fin de formation.

## **Moyens techniques :**

Salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

## **Formateur :**

Xavier OBERTHUR : gérant de la société TMP Conseil spécialisée dans le développement commercial, le management et la stratégie d'entreprise. Il assure des formations et prestations de coaching. Il a exercé des postes en développement commercial.

## **Informations pratiques :**

**Lieu\*** : En présentiel, au Centre de formation : TYeco<sup>2</sup> - Zone Artisanale de la Touche - 35890 BOURG DES COMPTES ou lieu selon programmation.

**Durée** : 14h (2 jours)

**Tarifs** : 700€ HT et 840€ TTC



*« Ce label est décerné par la Branche architecture. Les conditions de prise en charge de cette action de formation labellisée sont décidées par la CPNEFP des entreprises d'architecture et mises en œuvre par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP) »*

*\* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre une formation, n'hésitez pas à nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.*