

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

**Public visé :** Architectes, Maîtres d'œuvre, bureaux d'études

**Pré-requis :** aucun

### **Objectifs :**

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

### **Programme :**

#### JOUR 1

##### **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

#### JOUR 2

##### **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 \*: Centre de formation TY eco<sup>2</sup>-Zone Artisanale de la Touche-35890 BOURG DES COMPTES

Durée : 14 h (2 jours)

Tarifs : 700€ HT et 840 € TTC

\* 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.