

1. Objectifs

- ☐ Développer sa capacité à s'exprimer en public de manière claire, fluide, et convaincante.
- ☐ Gérer son stress et utiliser des techniques de communication verbale et non-verbale pour captiver et engager son auditoire.

2. Description

Cette formation fournit les clés pour préparer, conduire, et conclure des négociations complexes. Les participants apprendront à analyser leurs enjeux, à identifier les intérêts des parties prenantes, et à construire des stratégies d'influence. La formation aborde également les styles de négociation et les techniques pour désamorcer les tensions, en insistant sur l'importance de la flexibilité et de la capacité d'adaptation pour réussir dans diverses situations.

3. Contenu

- Structurer ses interventions pour plus de clarté.
- Maîtriser la communication non-verbale (gestuelle, posture, regard).
- Techniques pour gérer le trac et le stress.
- Adapter son discours en fonction de l'auditoire.
- Techniques pour capter et maintenir l'attention.

4. Approche pratique

- Mises en situation pour expérimenter la prise de parole en public.
- Jeux de rôles pour s'entraîner à capter l'attention dans divers contextes.