

① CARRIÈRE • ENTRETIEN

PRENDRE LA PAROLE EN FACE-À-FACE AVEC IMPACT — RENFORCEMENT

Perfectionnez votre prise de parole en face-à-face et passez à la persuasion stratégique.

1 650 €

18 heures

PROGRAMME

1 Communiquer en entretien

- Les fondamentaux des entretiens
- Gérer son stress pour mobiliser sa communication non verbale
- Préparer son entretien et travailler son pitch personnel
- Anticiper les questions et gérer les objections du recruteur
- Les questions à poser au recruteur
- Les anecdotes en lien avec le poste et ses expériences
- Améliorer son attitude pour inspirer la confiance
- Les faux pas à éviter, les mots-clés valorisants et les mots négatifs à proscrire

2 Concevoir la structure de sa communication

- Trouver les idées
- Structurer son discours avec les techniques de plan
- Travailler son argumentation

3 Illustrer avec le storytelling

- Histoire et définitions
- L'importance du cadre
- Les types d'histoire
- Étude de cas

4 Appuyer son discours par le non-verbal

- La communication non-verbale, c'est quoi ?
- Maîtriser sa respiration
- Adopter la bonne posture (ancrage, mouvement, regard, sourire)
- Maîtriser la gestion du temps
- Travailler son élocution et ses techniques vocales
- S'entraîner et répéter

5 Gérer les objections

- Créer un climat de confiance
- S'adapter au contexte présentiel ou à distance
- Favoriser les interactions
- Illustrer et argumenter face à ses interlocuteurs

6 Communiquer à distance

- Ajuster son expression orale, sa posture et son regard à distance
- Adapter les paramètres techniques (image, luminosité, cadrage...) au contexte et à l'environnement présentiel ou à distance

7 Maîtrise avancée de la communication stratégique et persuasive

- Techniques avancées de structuration : adapter son discours selon le type d'entretien et l'interlocuteur
- Optimisation de la communication non verbale : corriger les micro-signaux inconscients et perfectionner son langage corporel
- Gestion proactive des objections : anticiper et répondre aux objections inattendues (écoute active, reformulation)
- Techniques d'influence et de persuasion : réciprocité, rareté, preuve sociale

CE QUE VOUS ALLEZ ACQUÉRIR

- Perfectionnez votre performance en face-à-face
- Gérez les objections avec méthode et sérénité
- Exploitez pleinement tous les leviers de la communication non verbale
- Optimisez votre impact lors de vos prises de parole en visio
- Affinez votre argumentation pour convaincre et vous démarquer

MODALITÉS & INFORMATIONS

PRENDRE LA PAROLE EN FACE-À-FACE AVEC IMPACT — RENFORCEMENT

MODALITÉS D'ENSEIGNEMENT

Sur une durée d'un mois, une formation de 18 heures comprenant des sessions en visio et des contenus dédiés sur notre plateforme pédagogique.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les bases de l'utilisation d'un PC et d'un outil de visioconférence.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Deux épreuves. Épreuve 1 (compétences 1 à 5) : mise en situation professionnelle et oral de 7 min, dont 2 min de gestion des objections (45 min de préparation). Épreuve 2 (compétence 6) : questionnaire en ligne de 10 min.

PUBLIC VISÉ

Toute personne amenée à communiquer fréquemment à l'oral dans un cadre professionnel (entretien, réunion, prise de parole en public, face caméra...) et maîtrisant les bases de l'utilisation d'un PC et d'un outil de visioconférence.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation synchrone avec des formateurs experts, formation asynchrone sur plateforme e-learning dédiée. Formation certifiante.

ACCESSIBILITÉ HANDICAPÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Par messagerie ou par téléphone — standard au 04 11 93 41 01.

CERTIFICATION VISÉE

RS7622 — Prendre la parole en public ou en face-à-face avec impact · Pollen Conseil. Enregistrée au Répertoire Spécifique par décision de la commission de la certification professionnelle de France Compétences du 26/06/2026 · francecompetences.fr/recherche/rs/7622