

## Développer sa communication à fort impact

### PUBLIE VISE PAR LA FORMATION

---

Collaborateurs ayant à communiquer de manière régulière ou ponctuelle et/ou destinés à l'être.

### PRE-REQUIS

---

Il n'y a pas de prérequis impératifs pour bénéficier de cette formation, cependant l'intérêt de celle-ci se révélera effectif pour les personnes ayant à communiquer et/ou destinées à l'être.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

Développer une communication assertive et affirmée pour développer son impact

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

---

Repérer les leviers qui permettent de manager de façon plus pertinente ses collaborateurs  
Créer et maintenir un climat de confiance propice à la performance

### CONTENU DE LA FORMATION

---

#### Une question de confiance et de conscience

Prendre conscience de l'image que je renvoie aux autres

Être confiant et savoir se définir pour gagner en affirmation de soi

Identifier ce qui m'est utile et mes axes de progrès

#### Maîtriser les techniques de communication pour embarquer

Le pitch pour capter l'auditoire

Le storytelling pour rendre son discours attractif

L'animation d'un débat pour embarquer

La prise de parole en public

L'importance de la communication non verbale et para verbale pour susciter l'intérêt

#### Gérer la divergence de points de vue

S'approprier un état d'esprit : CURIOSITE et DETERMINATION

Maintenir une posture + / + avec son interlocuteur

Comprendre l'impact des émotions dans la communication pour mieux la canaliser

S'appuyer sur l'écoute active pour convaincre

#### Savoir convaincre

Les règles d'Or de l'argumentation

Gérer l'objection : intégrer les objections et les réactions de résistance dans le processus même de l'argumentation, comprendre ce qui se cache derrière l'objection

## MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

---

La formation est centrée sur la pratique.

Les participants sont amenés à réaliser des jeux pédagogiques afin de les amener à trouver par eux-mêmes les apports théoriques. Jeux de rôles s'appuyant de situation réelles et vécues sur le terrain. Apports du formateur

Fiches pratiques d'animation d'ateliers collaboratifs à distance

Utilisation de quizz en fin de journée pour consolider les connaissances.

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

---

Une évaluation à chaud sera réalisée pour mesurer la satisfaction des participants.

Le suivi de l'acquisition et / ou de l'amélioration des compétences sera effectuée par le formateur à l'issue de chaque séquence (quizz, production à réaliser).

Des quizz interactifs seront organisés pendant la formation pour renforcer l'ancrage et la mémorisation.

Une évaluation à froid sera réalisée à M+3 pour identifier les impacts opérationnels de la formation.

## QUALITÉ DU OU DES FORMATEURS

---

Cindy SPATH

Diplômée de l'ESC Marseille (Kedge Business School)

Diplômée des Cours Florent

Experte en management / conseil / formation depuis 2002

Profil complet : <https://www.linkedin.com/in/cindyspath/>

## DURÉE DE LA FORMATION

---

2 jours soit 14 h de formation

Formation intra-entreprise & sur-mesure en présentiel pouvant s'organiser en distanciel

Planification et calendrier à définir avec l'entreprise

## TARIF

---

Le tarif est défini avec l'entreprise en fonction de l'offre finalisée

## APPRECIATION DE LA FORMATION

---

Les participants à nos formations en communication déclarent que les objectifs pédagogiques\* sont atteints à 92 % depuis 2019 et 92,6 % en 2024.

\*Nous vous indiquons le critère « atteinte des objectifs » représentant les effets de nos formations depuis le 20 juin 2019 et depuis le 1er janvier 2024. Nous communiquons une appréciation plus détaillée de nos indicateurs de satisfaction à la demande des clients.

NB :

- Le déroulé de programme est indicatif ; il sera adapté en fonction des groupes et de leurs hétérogénéités.
- Le label Qualiopi certifie l'organisme de formation. Le programme de formation ne fait pas l'objet d'une certification quelconque ou particulière.
- Pour toutes questions traitant de l'égalité des chances, du handicap et de l'ingénierie pédagogique, veuillez contacter : [cindy@kasoo.fr](mailto:cindy@kasoo.fr)



KASOO  
5 rue coustou, 69 001 Lyon | [www.kasoo.fr](http://www.kasoo.fr)  
06 18 55 03 41 | [cindy@kasoo.fr](mailto:cindy@kasoo.fr)  
SIRET : 851 768 879 00013 | Code APE 8559A | TVA : FR 50851768879

SAS au capital de 10 000 €  
851 768 879 RCS de Lyon  
Enregistrée sous le n° 84691671269 auprès du préfet de  
région ARA. Cet agrément ne vaut pas agrément de l'Etat