

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

## RÉALISER DES PRÉSENTATIONS À FORT IMPACT

(25h – Présentiel et à distance)

### OBJET

Former les stagiaires à la prise de parole en public et gagner en aisance et en confiance en soi.

### PUBLIC VISÉ

Dirigeants, Managers, Cadres, Responsables Grands Comptes, Responsables de Clientèle, Commerciaux, vendeurs, Technico-commerciaux, Ingénieurs d'affaire, Chefs de Secteur, Chefs des Ventes, ... Aux entreprises désireuses d'accroître leurs images et leur leadership.

### OBJECTIFS

- 1) S'approprier les composantes d'une communication réussie avec une audience
- 2) Savoir comment adapter son discours en fonction de la cible
- 3) Savoir comment construire un story board
- 4) Savoir comment réaliser une présentation à fort impact
- 5) Savoir comment construire sa structure d'intervention
- 6) Savoir comment réaliser un bon développement
- 7) Connaître les moments clés d'une présentation
- 8) Savoir comment répondre aux questions de l'auditoire et poser des questions
- 9) Savoir comment améliorer sa présence sur scène

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE, TECHNIQUE

La pédagogie repose sur des :

- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Mises en situation

## PÉDAGOGIE

Pour garantir une participation active, la pédagogie du programme inclut des phases théoriques, suivi d'exercices et de mises en situation pour une bonne appropriation des concepts. Pour un maximum d'efficacité, la vidéo est utilisée à des fins de progression. Le stagiaire visionne sa prestation, identifie les points qu'il souhaite améliorés, le formateur partage aussi ses commentaires, l'apport théorie est partagé et le stagiaire renouvelle sa prestation, et ainsi de suite. Il peut ainsi se voir progressé.

## SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Les stagiaires auront un journal d'apprentissage leur permettant de bénéficier de tous les concepts vus et de prendre des notes personnelles. À la fin de la formation, chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*®. Ils recevront une série de questionnaires destinés à renforcer les acquis de la formation. Leurs documents seront corrigés et ils recevront tous les concepts de la formation qu'ils pourront s'y référer ultérieurement afin d'accroître leur efficacité.

## ENCADREMENT

Les Formateurs EXPANSION WAY sont sélectionnés avec rigueur. Ils ont tous un passé d'orateur ou conférencier confirmé ou senior. Un Formateur avec une expérience terrain aura toujours de meilleurs résultats. Chacun de nos Formateurs, en plus de leurs expertises, a été formé et entraîné à former efficacement leurs stagiaires grâce à une pédagogie donnant les meilleurs résultats d'apprentissage.

## DURÉE DU PROGRAMME

21 heures de formation sur 3 jours en présentiel et 4 heures à distance.

## EFFECTIF MINI ET MAXI DES SESSIONS DE FORMATION

De 1 à 4 personnes maximum.

## PRÉREQUIS

Aucun

## LES TARIFS

À partir de 130 € HT / heure / personne. Les tarifs de nos prestations dépendent de vos besoins et de vos attentes. Une proposition budgétaire vous sera transmise avant toute intervention.

## MODALITÉ D'ACCÈS

- 1) Vous avez un besoin de formation ou d'accompagnement.
- 2) Vous prenez rendez-vous.
- 3) Un échange téléphonique ou un rendez-vous face à face a lieu.
- 4) Vous partagez vos objectifs de résultat, votre besoin et l'ensemble de vos attentes.
- 5) Nous vous confirmons pouvoir répondre à l'ensemble de vos attentes.
- 6) Nous élaborons un programme d'intervention adapté à votre problématique.
- 7) Nous vous la soumettons pour approbation.
- 8) Nous préparons votre intervention en vue de délivrer le programme validé.

## DÉLAI D'ACCÈS

Après analyse de votre besoin et de l'ensemble de vos attentes, nous vous faisons parvenir une proposition d'intervention comprenant :

- Votre besoin
- Vos attentes
- Notre proposition
- La durée du programme
- Une approche budgétaire

Afin de vous accompagner au mieux, la validation de l'intervention devrait être effective au moins 1 mois avant la mise en œuvre du programme d'accompagnement.

## L'ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Nos formations se déroulent en intra-entreprise ou en ligne. En intra, ce sont les entreprises qui assurent l'accessibilité de nos stages aux personnes en situation de handicap. Notre organisme de formation n'accueille pas de stagiaires. Nos intervenants sont sensibilisés aux questions du handicap et peuvent recueillir vos besoins, à votre demande, afin de trouver, auprès des instances compétentes, les meilleures solutions pour faciliter votre expérience de formation et la rendre agréable. Les formations peuvent faire l'objet d'une adaptation ou d'aménagements en fonctions de vos besoins.

Deux types de formations vous sont proposées :

- 1) Formation en présentiel (synchrone)
- 2) Formation à distance (synchrone)

## **FORMATION EN PRÉSENTIEL OU À DISTANCE INTRA – PROCESSUS D’ADAPTATION**

Préalablement à chaque formation, nous questionnons le donneur d’ordre afin de savoir si un ou plusieurs participants nécessitent une adaptation de la formation. Si c’est le cas, nous lui faisons parvenir un questionnaire ainsi qu’au(x) apprenant(s) concernés afin d’identifier les situations de handicap et typologies : moteur, auditif, visuel. Les retours du prescripteur et du ou des apprenants en situations de handicaps sont analysées afin de mettre en place des compensations possibles et personnalisables en adéquation avec les besoins du ou des apprenant(s). Dans le cadre d’une formation en intra-entreprise, le donneur d’ordre ou le responsable RH de l’entreprise organise la formation dans ses locaux ou dans une salle réservée à son initiative. Si la formation se déroule dans des locaux externes à l’entreprise, le client devra s’assurer que l’établissement est conforme aux normes pour l’accueil du public et sera partie prenante dans la mise en œuvre d’actions destinées à adapter la salle et le matériel afin de permettre aux personnes en situation de handicap de pouvoir bénéficier de la formation dans les meilleures conditions d’apprentissage. L’ensemble de ces étapes est suivi par un référent handicap qui peut être contacté facilement. Sa mission consiste à favoriser l’insertion et l’intégration des personnes en situation de handicap en formation en s’appuyant sur un réseau de partenaires experts pour adapter les prestations et équipements. Notre référent handicap peut vous accompagner de manière à vérifier avec vous le paramétrage de votre ordinateur ou de votre tablette afin de vous permettre de vivre une expérience de formation efficace et agréable. Pour plus d’informations à ce sujet, nous vous invitons le contacter via le formulaire ci-après.

### **AGEFIPH**

L’AGEFIPH, l’association de gestion du fonds pour l’insertion professionnelle des personnes handicapées, est chargée de favoriser l’insertion professionnelle et le maintien dans l’emploi de personnes handicapées dans les entreprises privées. Elle attribue des aides financières et des services aux employeurs et aux actifs concernés. L’AGEFIPH est également à l’initiative du RHF (Ressources Humaines Formation). Ce service nous permet d’améliorer notre politique d’accueil des personnes en situation de handicap, de développer nos connaissances sur le sujet d’avoir un appui sur la recherche de solutions de compensations. [Tableau RHF](#)

### **MDPH**

La mission de la MDPH est de faciliter les démarches des personnes en situation de handicap, de leur famille et de tout autre personne. Au sein de chaque MDPH, la Commission des droits et de l’autonomie des personnes handicapées (CDAPH) prend les décisions relatives à l’ensemble des droits de la personne handicapée (orientation, attribution des prestations) sur la base :  
De l’évaluation réalisée par une équipe pluridisciplinaire ;  
Et des souhaits exprimés par la personne handicapée dans le cadre de son projet de vie.

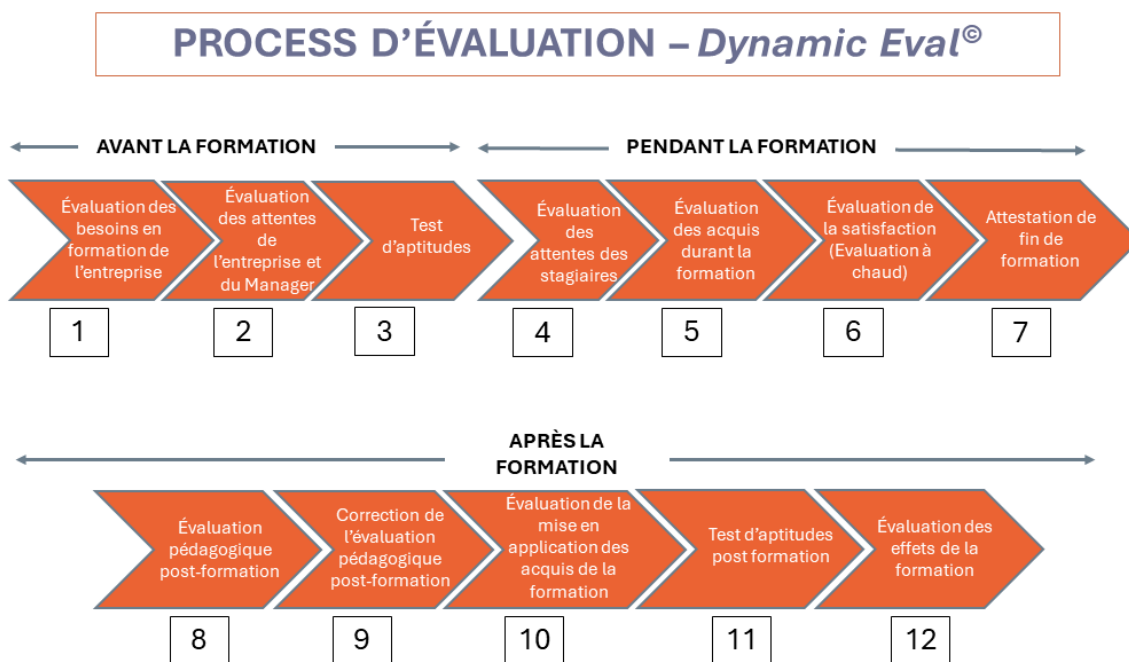
## MODALITÉS D'ÉVALUATION

La vocation de toute formation est de développer les compétences et les comportements professionnels des collaborateurs de façon à créer plus de valeur ajoutée pour l'entreprise. Comment garantir que la transmission des savoirs a bien eu lieu lors des formations ? Comment éviter que les vieilles habitudes supplantent les concepts de formation nouvellement acquis ?

La solution réside dans un processus d'évaluation et d'acquisition de compétences en plusieurs étapes. EXPANSION WAY a développé un processus d'évaluation à forte valeur ajoutée favorisant une réelle transmission du savoir et une mise en œuvre des nouvelles compétences acquises.

Les évaluations sont réalisées selon un processus de mesures qualitatives et quantitatives effectué avant, pendant et après la formation. Il a été pensé dans sa globalité afin que toutes les parties prenantes en retirent un retour sur attentes. Il s'intitule **Dynamic Eval®** et a été conçu par des professionnels de la formation. Il permet une transmission des compétences plus importantes pour l'entreprise.

Plus que le ROI (Return On Investment) qui ne traite que des aspects financiers, nous mettons l'accent sur le retour sur les attentes, le ROE (Return On Expectations), qui englobe les aspects qualitatifs et permet une bien meilleure mesure de votre investissement. Dans le cadre de vos formations, nous mettons en place un système d'évaluation en 12 étapes.



**A) AVANT LA FORMATION**

- 1) Évaluation des besoins en formation de l'entreprise.
- 2) Évaluation des attentes de l'entreprise, du donneur d'ordre et/ou du Manager.
- 3) Test d'aptitudes réalisé par les stagiaires

**B) PENDANT LA FORMATION**

- 4) Évaluation des attentes des stagiaires
- 5) Évaluation des acquis des stagiaires durant la formation
- 6) Évaluation du niveau de satisfaction des stagiaires
- 7) Remise du certificat de fin de formation

**C) APRÈS LA FORMATION**

- 8) Évaluation pédagogique post-formation
- 9) Corrections de l'évaluation pédagogique post-formation.
- 10) Évaluation de la mise en application des acquis de la formation
- 11) Test d'aptitudes, réalisé de nouveau, afin de mesurer les acquis et les améliorations grâce à la formation
- 12) Évaluation des effets de la formation

## CONTENU DE LA FORMATION - JOUR 1

### JOUR 1 : SAVOIR COMMENT RÉALISER UNE PRÉSENTATION À FORT IMPACT

**Action** : Théorie et exercices d'application

**Outil** : Tableau de conférence

**Objectif** : Savoir comment réaliser une présentation à fort impact

**Durée** : 7h00 – De 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30

#### 1. Objectif pédagogique :

- Savoir comment réaliser une présentation à fort impact

#### 2. Déroulement :

- Découverte des attentes et leur contribution à la réussite de la formation
- Théorie – Les composantes d'une communication réussie avec une audience
- Exercice – Une communication réussie
- Théorie – Comment adapter son discours en fonction de la cible
- Exercice – Déterminer la cible
- Théorie – Comment construire un story board
- Théorie – Comment réaliser des présentations à fort impact

#### 3. Modalité pédagogique :

Sessions collectives : alternance d'apports théoriques et d'exercices

## CONTENU DE LA FORMATION - JOUR 2

### **JOUR 2 : SAVOIR RÉALISER UNE PRÉSENTATION À FORT IMPACT**

**Action** : Théorie et exercices d'application

**Outil** : Tableau de conférence

**Objectif** : Savoir réaliser des présentations à fort impact

**Durée** : 7h00 – De 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30

#### **1. Objectif pédagogique :**

- Savoir réaliser des présentations à fort impact

#### **2. Déroulement :**

- Théorie – Comment construire sa structure d'intervention
- Exercice – Ma structure
- Théorie – Comment réaliser un bon développement de sa présentation
- Exercice – Mon développement
- Théorie – Les moments clés d'une présentation
- Exercices vidéo – Mes moments clés
- Théorie – Comment poser des questions et y répondre
- Exercice – Q & A
- Théorie – Comment avoir une bonne présence sur scène
- Exercice – Présence sur scène

#### **3. Modalité pédagogique :**

Sessions collectives : alternance d'apports théoriques et d'exercices

## CONTENU DE LA FORMATION - JOUR 3

### **JOUR 3 : SAVOIR RÉALISER MA PRÉSENTATION À FORT IMPACT**

**Action** : Théorie et exercices d'application

**Outil** : Tableau de conférence

**Objectif** : Savoir réaliser ma présentation à fort impact

**Durée** : 7h00 – De 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30

#### **1. Objectif pédagogique :**

- Savoir réaliser ma présentation à fort impact avec aisance et confiance

#### **2. Déroulement :**

- Mise en situation avec la vidéo – Introduction Conclusion
- Visionnage vidéo – Les points forts, les points à renforcer et ceux à corriger
- Mise en situation avec la vidéo – Mon développement
- Visionnage vidéo – Les points forts, les points à renforcer et ceux à corriger
- Mise en situation avec la vidéo – Ma présentation – Les questions
- Visionnage vidéo – Les points forts, les points à renforcer et ceux à corriger
- Mise en situation avec la vidéo – Ma présentation générale
- Visionnage vidéo – Les points forts, les points à renforcer et ceux à corriger

#### **3. Modalité pédagogique :**

Sessions collectives : alternance d'apports théoriques et d'exercices d'application