

PRÉSENTER UNE PROPOSITION EN MILIEU HOSTILE

Affronter une salle ou une assemblée qui n'est pas acquise à une idée ou à un projet, c'est un défi auquel sont régulièrement confrontés les dirigeants, dans les domaines politiques, économiques, associatifs comme professionnels au sens large. Cette formation vise à apporter des réponses et une méthodologie propice à la réussite de votre présentation dans un tel contexte. Elle s'articule entre théorie, étude de cas concrets et exercices pratiques.

OBJECTIFS

- Savoir analyser le milieu hostile
- Comprendre comment l'exploiter pour faire avancer son idée
- Faire accepter grâce à une orientation ciblée
- Savoir jouer de l'affect pour argumenter

Durée : 6 heures en Présentiel

Durée : 4 heures en Distanciel

Public concerné :

- Tout public

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Comment exploiter habilement un milieu hostile ?

- Anticiper les points de désaccord des acteurs entre eux
- Cartographier les acteurs selon leurs points de vue

Le détournement de l'enjeu présenté

Mettre en avant un point particulier

- Identifier son argument phare
- Transformer son argument phare en argument infaillible

Analyser le positionnement et les jeux des acteurs du milieu

- Identifier les acteurs à convaincre
- Identifier les acteurs qu'il ne sert à rien d'essayer de convaincre

Persuader les acteurs

- Persuader les acteurs
- Mettre de l'affect dans ses arguments
- Incarner son discours par une tonalité grave et/ou émue

Comprendre les réticences rencontrées

- Réussir l'auto-critique de sa proposition
- Travailler l'inversion des stigmates
- Anticiper les arguments défavorables et en intégrer les réponses dans sa présentation

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Prérequis

- Aucun

Formateur

- 1 consultant en communication

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil du stagiaire dans une salle adaptée à la formation
- Présentation académique de la formation
- Etude de cas : analyse d'interventions pour présenter des propositions dans un milieu hostile ou réfractaire (les points positifs / les points négatifs)
- Exercices pratiques : écriture d'une présentation d'une proposition ou d'un projet selon un scénario déterminé + débriefing
- Délivrance d'un support de formation

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation :

- Feuille de présence
- Questionnaire d'appréciation de la formation
- Attestation de suivi de formation
- Service Après-Formation LIBRA : possibilité à l'issue de la formation de poser des questions via une adresse mail dédiée