

Parole et influence

acti·com
écrire • parler • influencer

Les présentations exécutives

- **Pensez en décideur pour informer les décideurs**
- **Structurez un argumentaire concis et fluide**
- **Allez à l'essentiel pour influencer :**
  présence exécutive et présentation visuelle.

1. Structurez une présentation de haut niveau

- **Passez du « mode dossier » au « mode stratégique »** pour répondre au niveau et aux fonctions des auditeurs.
- **Maîtrisez la structure** et les éléments d'une présentation persuasive pour canaliser l'attention et la réceptivité.
- **Utilisez un aide-mémoire fiable** pour dominer votre propos – du début à la fin – malgré les contraintes de temps ou d'atmosphère.

2. Présentez un argumentaire synthétique et influent

- **Exprimez-vous en synthèse** : donnez une haute valeur à vos idées et à vos recommandations – et faites retenir votre message.
- **Déterminez vos arguments majeurs** et formulez vos messages clés pour révéler l'essentiel avec clarté et concision.
- **Adaptez votre présentation à des auditoires variés** : contenu, propositions et simplification des notions complexes.

3. Maîtrisez le langage – verbal et non verbal - de l'influence

- **Trouvez les mots et les formules** adaptés à l'enjeu et au niveau décisionnel de vos interlocuteurs.
- **Assurez une présence exécutive et naturelle :** faites parler votre langage non verbal pour rehausser vos propos : gestes, regard, etc.
- **Utilisez des techniques fiables** pour diriger la présentation, canaliser ou recadrer l'attention - avec élégance - en cas d'interruption.

4. Ajoutez de la valeur à vos idées : message non verbal et visuels

- **Illustrez votre propos de façon optimale** – sans surcharge - pour donner du poids à vos arguments : le moins est le mieux.
- **Présentez vos diapositives avec fluidité** - gestes, regard et voix - pour conserver l'écoute totale et maîtriser votre présentation.

La méthode conviviale et réputée d'Acti-Com vous propose des techniques vite maîtrisables pour :

- créer la réceptivité et l'adhésion d'auditeurs pressés
- structurer une présentation fluide et persuasive à haut niveau
- renforcer les arguments par la synthèse pour influencer

Formation toujours sur mesure.

Mise en pratique des techniques à partir de cas réels présentés par les clients : exercices personnels et en groupe.

Proposition de techniques d'entraînement éprouvées pour un résultat durable.

Durée : 1 ou 2 journées de 7 h selon l'approfondissement souhaité ou la taille du groupe.

Clients : gestionnaires, cadres et professionnels qui présentent leurs dossiers et leurs recommandations dans leurs sphères d'influence.

© acti-com inc. – 1 514 777-7616