

## DEVELOPPER SON POUVOIR DE CONVICTION LORS D'UN ORAL

### Objectifs

Défendre efficacement son projet architectural et optimiser le temps de présentation dans le délai imparti.  
Adapter son discours à la nature de son public.  
Savoir formuler ses messages-clé, mémorables par le public.  
Construire ses messages avec un support de présentation convaincant et attractif.  
Anticiper sur les points de difficulté et se préparer au débat contradictoire.

### Capacités ou compétences professionnelles visées

S'exprimer en public ;  
Capacité de conviction ;  
Maîtrise des techniques d'argumentation  
Maîtrise des techniques de communication  
Communiquer et faire preuve de pédagogie

### Publics visés

Architectes en exercice salariés et profession libérale, chefs d'agence, chefs de projet, ingénieurs, urbanistes, paysagistes, maîtres d'œuvres et professionnels de l'aménagement

### Prérequis

Aucun pré-requis nécessaire mis à part un exercice professionnel dans le secteur du cadre de vie.

### Personnes en situation de handicap :

N'hésitez pas à vous faire connaître au plus tôt avant votre inscription auprès de notre référent handicap pour identifier les compensations éventuelles et les prises en charge possibles.

### Durée : 2 jours (16 heures de formation)

**Intervenants :** Isabelle MANGINI, Formactrice et Coach en expression orale

### Modalités pédagogiques

Groupe de 4 à 10 stagiaires, formation en présentiel, salle de formation équipée (vidéoprojecteur, écran, paperboard, connexion wifi à internet). Alternance entre présentation de concepts par le formateur et de mise en application par les apprenants sous forme d'exercices concrets, proposés et encadrés.

### Modalités de suivi et d'appréciation

Feuilles d'émargement par ½ journée de formation permettant de suivre l'assiduité des stagiaires.  
Questionnaire de satisfaction. Certificat de réalisation et attestation individuelle de fin de formation.

### Modalités d'évaluation

Exercices pratiques de contrôle des connaissances permettant d'apprécier l'acquisition des apprentissages dispensés.  
La validation est obtenue à partir de 12/20

### Dates : LUNDI 25 ET MARDI 26 NOVEMBRE 2024

### Tarifs : Plein tarif 1000 € HT / Demandeur d'emploi 900 € HT (TVA à 20%)

possibilité de prise en charge (OPCO EP, FIF-PL, AGEFICE, ATLAS, AKTO, AFDAS, AIF France Travail, etc.)  
Le label en haut à droite est décerné par la Branche architecture. La prise en charge de cette action labellisée sont décidées par la CPNEFP des entreprises d'architecture et mises en œuvre par l'opérateur de compétences de la branche (OPCO EP)

## Lieu de formation

Les Récollets  
150 rue du faubourg St Martin  
75010 PARIS

## Détail du programme :

### DEVELOPPER SON POUVOIR DE CONVICTION LORS D'UN ORAL

Horaires : 9h00-13h00 / 14h00-18h00 (1h de pause pour le déjeuner)

Heures indicatives : Les participants sont invités à ne pas quitter la salle avant la fin de la séance

## JOUR 1

### Développer ses capacités d'expression :

- Optimiser ses moyens d'expression (voix, gestuelles, respiration, attitudes, utilisation de l'espace, regards...)
- Savoir oser et recourir à l'improvisation
- Maîtriser ses émotions et développer son charisme
- Développer l'écoute à son public et stimuler son attention
- Créer une dynamique d'échanges
- Identifier les caractéristiques et les attentes du public pour adapter son message

### Développer son impact face aux autres :

- Optimiser la mise en scène de ses présentations de projets pour renforcer l'impact sur son public
- Donner une image de soi assurée et sécurisante pour favoriser l'écoute (contrôler son trac, établir un rapport au groupe, se rendre disponible)
- Etablir une relation efficace à son public (attitude d'écoute et d'ouverture)
- Les montées sur arguments, découpage du discours, utilisation dosée des supports visuels
- Les différents types de mise en scène en fonction de l'espace

## JOUR 2

### Développer son pouvoir de conviction :

- Construire et organiser ses arguments
- Séquencer son discours
- Utiliser de manière efficiente les supports de présentation...
- Créer la mise en scène de sa présentation pour asseoir sa présence.
- Déployer les arguments efficaces.
- Développer les moteurs de l'éloquence sans monopoliser la parole.
- Canaliser et maîtriser les échanges.
- Positiver la controverse et désamorcer tous risques de conflits.

**La formation s'articule tout au long des 2 journées autour de simulations, de mises en situation et d'exercices techniques.**

**Débriefing, évaluation, bilan et conclusion.**