

Formation

« Présentation efficace et percutante »

Objectifs

- Énumérer les notions nécessaires pour une présentation efficace;
- Identifier les étapes de réalisation;
- Acquérir des trucs pour aider à la préparation.

Clientèle cible

Cette formation s'adresse aux nouveaux entrepreneurs, aux gestionnaires qui ont de nouveaux défis à relever et à toute personne de l'entreprise appelée à faire des présentations.

Durée

3 heures en cours privé et 3 heures en coaching privé pour évaluation d'une présentation.

Contenu

- | | |
|---|------------------------------------|
| 1. Objectifs de la formation | 8. Langages du corps |
| 2. Étapes de préparation | 9. Exercice : Petites associations |
| 3. Exercice | 10. Supports visuels et autres |
| 4. Rédaction : Choisir un thème | 11. Votre conclusion |
| 5. Rédaction : Définir l'objectif de votre présentation | 12. Sondage |
| 6. Rédaction : Arguments | 13. Trucs et astuces |
| 7. Déroulement | 14. Statistiques |
| | 15. Conclusion |

Méthodologie

- Exposé
- Démo
- Exercices

Autres formations

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Art du réseautage | <input type="checkbox"/> Gestion des ressources humaines |
| <input type="checkbox"/> Atelier de plan d'affaires à succès « PAS » | <input type="checkbox"/> Gestion du temps |
| <input type="checkbox"/> Atelier de plan marketing ciblé « PMC » | <input type="checkbox"/> Management compétent |
| <input type="checkbox"/> Atelier de planification d'affaires concertée « PAC » | <input type="checkbox"/> Marketing conquérant |
| <input type="checkbox"/> Coffret pour la vente I : Portrait parfait | <input type="checkbox"/> Outils de la gestion |
| <input type="checkbox"/> Coffret pour la vente II : Formule bonifiée | <input type="checkbox"/> Présentation efficace et percutante |
| <input type="checkbox"/> Commercialisation efficace | <input type="checkbox"/> Publicité gagnante |
| <input type="checkbox"/> Design commercial attrayant | <input type="checkbox"/> Rédiger méthodiquement et gérer efficacement vos courriels |
| <input type="checkbox"/> Diagnostic d'entreprise | <input type="checkbox"/> Relation clientèle harmonieuse |
| <input type="checkbox"/> Éthique dans les courriels | <input type="checkbox"/> Tenue de livres – niveau intermédiaire |
| <input type="checkbox"/> Gestion active | <input type="checkbox"/> Vision de la gestion |
| <input type="checkbox"/> Gestion financière | |

Pour nous rejoindre :

www.planivision.ca
infoaffaires@planivision.ca
Tél : 514-225-3050