



Posture Business Partner

Version du 16/02/2024

PRÉREQUIS ET PUBLIC

Prérequis : Avoir suivi le MOOC « Convaincre ça s'apprend »

Public : Auditeurs AXA

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir son profil DISC
- Décoder ses interlocuteurs
- Adapter sa communication

PROGRAMME DE FORMATION

1) La posture - Atelier plaidoirie Capturer l'attention d'un auditoire

- Comment obtenir l'écoute
- Comment susciter l'intérêt et le conserver
- Comment créer un cadre propice à l'adhésion

Maîtriser la forme du discours

- Apprendre à connaître sa voix et son pouvoir
- Savoir jouer avec les rythmes
- Développer l'impact du regard et de sa gestuelle
- La gestion du trac
- Les principales erreurs de forme à éviter

Maîtriser la rhétorique

- La création des arguments
- La fluidité de l'argumentation
- L'argumentation positive et le syllogisme
- La contre-argumentation
- La compréhension de l'aspect psychologique des interlocuteurs
- L'anticipation des objections
- Les principales erreurs de fond à éviter

Mise en situation pratique : simulation d'un procès correctionnel

- Simulation d'un procès correctionnel inspiré d'un cas réel
- Construction d'un argumentaire
- Training avant plaidoiries
- Plaidoiries et contre argumentations
- Séquences filmées
- Adaptation des techniques de la plaidoirie aux métiers des participants

Débriefing personnalisé

- Repérer les atouts
- Identifier les axes d'amélioration
- Plan d'actions

2) Ma posture/mon profil :

Passation individuelle du profil DISC

Conférence en plénière sur l'explication du modèle DISC

- Comprendre les deux axes du modèle
- Identifier les différences entre les 4 profils de couleur

Debriefing individuel sur son propre profil DISC

- Mieux se connaître
- Bien comprendre sa manière de communiquer

3)Ma posture en tant qu'auditeur :

Ateliers pratiques avec des mises en situations « pures » audit

METHODES PÉDAGOGIQUES

Notre formation s'articule sur une alternance d'apports théoriques et de pratiques :

- Simulations filmées de procès, inspirées de cas réels :
- Préparation : construction d'un argumentaire
- Training avant plaidoiries
- Plaidoiries de la partie civile et de la défense : argumentation et contre argumentation
- Débriefing personnalisé : atouts et axes d'amélioration
- « Atterrissage » : simulations de plaidoiries sur une problématique d'entreprise

Pris au jeu de ce tribunal original, les apprenants s'investissent fortement dans les jeux de rôles. Cette implication favorise l'ancrage des compétences.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation initiale :

Une évaluation préalable à l'entrée en formation est réalisée dès la demande d'inscription afin d'identifier les connaissances et les besoins de chaque futur participant.

Evaluation en cours de formation :

Exercices en groupe de mises en situation
Support : book de formation remis à chacun
Caméra (feedback visuel)

Evaluation finale :

- Questionnaire d'évaluation à chaud
- Questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de la formation

NOTRE FORMATEUR

Consultant expert en communication, Certifié DISC

LIEU ET DÉROULEMENT DE LA FORMATION ET DURÉE

- Formation de : 1,50 heures ou 1 jours
En présentiel dans les locaux de l'organisme de formation ou chez le client.

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : **27**
- Taux d'assiduité : **77%**
- Taux de satisfaction des stagiaires : **97%**

ACCESSIBILITÉ

Pour toute demande d'aménagement nécessaire au bon déroulement de la formation pour tous, vous pouvez contacter notre référent handicap :

Léa Ménager , **07 62 50 71 95** [lmenager@fglearning.fr](mailto:lménager@fglearning.fr)

CONTACT

FG LEARNING (First Group)
63, avenue de Villiers 75017 Paris

Mail : contact@firstgroup.fr

<https://www.fglearning.fr/>