

Susciter l'intérêt en 45 secondes

Niveau : Initiation

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné

Notaires et négociateurs (14 maximum)

Objectifs pédagogiques :

- Améliorer l'impact de sa communication verbale et non verbale.
- Identifier de nouveaux potentiels de développement d'activité.

Contenu :

- Introduction

Enjeux à développer sa communication et son attractivité.

- Les clés pour capter l'attention

Le message.

Le langage verbal et non verbal.

- Pratique et mise en situation

Jeux de rôle.

Mises en situation filmées (optionnel)

Analyse et ajustements pour maximiser l'impact.

- Conclusion et plan d'action

Rappel des points clés.

Conseils pour s'entraîner et améliorer son discours au quotidien.

Questions/réponses et échanges.

Bénéfices attendus :

Une capacité à capter l'attention en toute circonstance.

Un message clair, structuré et percutant adapté à chaque interlocuteur.

Une plus grande confiance pour valoriser ses idées et son offre.

Prérequis :

Aucun prérequis. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Approche pédagogique inductive et participative.

Les participant(e)s sont mis(es) en situation afin d'identifier les points forts et points d'amélioration.

Possibilité d'un media training sur base de volontariat avec debriefing individuel ou collectif.

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de

visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation