

# SAVOIR SE PRESENTER ET VALORISER SON PARCOURS



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**NOUVELLE-AQUITAINE**

Permettre aux participants de savoir se présenter et mettre en valeur son activité pour améliorer sa performance commerciale

Formation  
Non certifiante

Niveau  
Initiation

Modalités  
Présentiel

Financement possible

## Les objectifs

- Donner aux stagiaires les techniques de base permettant de faire passer les bons messages à leurs interlocuteurs. Pour convaincre, il faut raconter une histoire et le faire efficacement : choisir les mots, structurer, captiver
- Identifier tous les fondamentaux de la communication verbale et non verbale pour augmenter sa capacité à influencer et convaincre

## Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## Les + de la formation

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L' établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le Compte Personnel de Formation (CPF) et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : Courts, séquencées et délocalisées

## Tarif

**Frais d'inscription : 25€**  
**Coût pédagogique : 175€**

<sup>1</sup> Frais d'inscription ou acompte.

<sup>2</sup> Financement possible, nous consulter

## Durée

1 jour soit 7h

## Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12

## Public

Public adulte

## Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 48 heures avant, selon places disponibles. Consulter le calendrier des formations sur

<https://www.cma-charente.fr/>

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap ; contactez notre référent handicap.



## Programme

### Améliorer sa communication verbale et non verbale

- Définir la communication
- Identifier les éléments qui influence mon efficacité en communication
- Améliorer sa capacité et son impact oratoire
- Identifier les réactions de l'autre lors de sa présentation
- S'adapter et améliorer son pouvoir d'influence
- Se synchroniser ou comment s'ajuster à l'autre
- Améliorer la pertinence de son discours pour améliorer son impact
- Mesurer l'impact de sa présentation

### Découvrir et construire son pitch

- Se fixer un objectif
- Réaliser une approche captivante
- Identifier les messages à faire passer
- Aller droit au but
- Insuffler un maximum de structure au discours
- Donner de la vie à son discours (storytelling)
- Répéter et ajuster encore et encore
- Utiliser une incitation concrète à l'action pour motiver vos interlocuteurs

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Techniques d'animation

- Pédagogie active : ateliers
- Brainstorming
- Etude de cas
- Travaux pratiques

### Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board ou tableau blanc ou numérique
- Klaxoon
- En distanciel : classe virtuelle sous teams ou zoom ou DIGIFORMA (LMS)

### Outils supports

- Support projeté
- Work Book
- Fiches pratiques
- Clés USB

### Formateur·trice

Notre formateur, Pascal NALBANTI qui possède une solide expérience dans le domaine commercial, anime des formations auprès des TPE PME depuis une dizaine d'années. Également chargé de développement économique, il accompagne les entreprises artisanales en amont et en aval de leur formation

### Suivi et évaluation

- Evaluation amont des connaissances des participants (quizz ou tour de table)
- QCM d'évaluation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation



## Pour aller plus loin

### Prospecter pour élargir sa clientèle

Objectif principal : préparer et de mener des actions de prospection afin de gagner des nouveaux clients



### Augmenter vos ventes sur une foire, un salon, un marché

Objectif principal : vous permettre d'anticiper les éléments nécessaires à la réussite de votre participation à une manifestation commerciale



### Savoir vendre mes produits ou mes services

Objectif principal : améliorer les résultats commerciaux de l'entreprise et développer les relations commerciales en gagnant en efficacité

## Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat de la Charente  
68, Avenue Gambetta, 16021 ANGOULÊME CEDEX  
[www.cma-charente.fr](http://www.cma-charente.fr)

Service FTLV : *Nathalie CHAILLOU*

**05 45 90 47 11**

[Formation.artisans@cma-charente.fr](mailto:Formation.artisans@cma-charente.fr)

SIRET : 130 027 923 00015 CHARENTE NAF 9411Z

Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région



Chambre de Métiers et de l'Artisanat

NOUVELLE-AQUITAINE  
CHARENTE



La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe agissent ensemble pour vos savoirs

La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe agissent ensemble pour vos savoirs

