



# Communiquer pour convaincre

Formation pour Managers et Dirigeants

*Diriger, c'est susciter l'adhésion et entraîner à l'action.*

*Diriger, c'est communiquer.*

Durée

2 jours  
14 heures

Format

Présentiel

Public

Dirigeants  
Managers

Effectif

6 à 8  
personnes

Prérequis

Venir avec  
un projet

Prix

4 800 € HT

## Pourquoi investir dans la communication de vos collaborateurs ?

Parce qu'elle conditionne leur capacité à **faire avancer** les choses. Lorsqu'ils savent **adapter** leur discours à leur auditoire, **clarifier** leurs messages et **préparer** leurs prises de parole, ils gagnent en **influence**, en **efficacité** et en **impact** dans toutes leurs missions.

## Ce que vos collaborateurs en retireront

### S'adapter

Ajuster son discours à chaque cible

### Argumenter

Emporter l'adhésion de l'auditoire

### Engager

Obtenir un engagement sur une action



## Objectifs pédagogiques

Développer les compétences de construction du discours en travaillant les principes fondamentaux.

À l'issue de la formation, vos collaborateurs sauront :

- **Identifier** les objectifs professionnels et les besoins personnels de leur auditoire.
- Sur le fond, **construire** leur discours en fonction des priorités de l'auditoire.
- Sur la forme, **rédigier** un discours simple et centré sur l'auditoire.
- **Conclure** en obtenant l'engagement sur une action

## Les participants repartent avec :

- Un discours **structuré** et **prêt à l'emploi**.
- Un **manuel théorique** complet avec bibliographie.
- Des **fiches d'application** pour continuer à progresser.
- Une **méthode reproductible** pour leurs futures communications.



## Programme

### Jour 1

- Déterminer l'objectif de son discours
- Choisir ses sujets et thèmes
- Identifier et segmenter son auditoire
- Identifier les objectifs professionnels et les besoins personnels
- Sélectionner les informations clés
- Structurer le contenu de la prise de parole

### Jour 2

- Réviser les notions clés
- Présenter son projet et intégrer les feedbacks
- Simplifier son discours
- Centrer son discours sur l'auditoire
- Préparer et gérer les questions-réponses

## Méthode pédagogique

- **Alternance théorie/pratique** : 20% théorie, 80% pratique.
- **Apprentissage par l'action** : exercices individuels, activités en sous-groupes.
- **Cas réels** : chaque participant travaille sur un projet de communication professionnelle.
- **Écriture manuscrite** : pour stimuler la créativité et la mémorisation.
- **IA comme outil de relecture** : elle assiste sans se substituer à l'auteur.
- **Feedback personnalisé** : retours individuels de l'expert.
- **Préparation requise avant la formation** : un email est envoyé aux participants une semaine en amont afin qu'ils identifient un projet de communication réel à travailler pendant la formation.

## Le formateur



### Arnaud Cazet

Coach en communication et leadership

- Ex-Directeur de la Communication (entertainment, télécoms)
- Son approche : écoute + questionnement + fondamentaux théoriques + outils pratiques immédiatement applicables
- Des centaines de professionnels formés et coachés

BVLGARI

BNP PARIBAS

DANONE

Disney

Eurial

HEINEKEN

HERMÈS  
PARIS

LA SEINE  
MUSICALE

LVMH

MATTEL

Mediametrie  
High trust data

SEPHORA

UBISOFT

### Intéressé-e pour vos équipes ?

Contactez-moi pour en savoir plus et envisager la mise en place de cette formation.

Arnaud Cazet

Arnaud@toutbouge.com

06 98 89 04 48

Toutbouge.com