

# POWERFUL PRESENTATIONS



## LA SOLUTION CONTRE LES PRÉSENTATIONS BARBANTES

Notre formation en prise de parole en public est le fruit de nombreuses années d'expertise développées sur le terrain.

Intensive et complète, elle concentre les outils pour réussir à captiver un auditoire et conduire des équipes à distance.

Notre approche à la fois ludique et concrète offre une expérience d'apprentissage unique, qui combine : exercices pratiques, exemples réels et sessions interactives.

Finies les prises de parole agréables comme un passage chez le dentiste !

Avec un contenu hautement qualitatif et une méthodologie claire et facile à assimiler, notre mission est simple : renforcer votre présence et donner à vos présentations l'impact qu'elles méritent.

## OBJECTIFS

- Préparer et structurer un message clair, impactant et adapté à son auditoire
- Maîtriser le langage corporel : expressions du visage, gestuelle, posture, voix, et utiliser efficacement les silences
- Gérer son stress and développer son charisme
- Communiquer avec aisance et assurance
- Construire des slides efficaces qui soutiennent le message
- Captiver un auditoire online et offline et marquer les esprits

## FORMAT

Sur un jour (8h) ou deux jours (16h). Formation disponible en Anglais et en Français, en présentiel ou à distance (individuel - collectif). Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

## TARIFS

En présentiel (par groupe)

- 1 Jr: €4,950 HT avec piqûre de rappel \*
- 2Jrs: €7,470 HT avec piqûre de rappel \*

À distance

- Groupe: €3,600 HT
- Individuel: €750 HT

\* 1 heure de coaching individuel par personne après la formation (valable 1 an)

# Programme

Une formation intensive sur un jour ou deux jours, articulée autour d'apports théoriques et de mise en pratique, incluant dynamique de groupe et coaching personnalisé

1

## Structurer son message et se connecter à l'auditoire

### Le pouvoir de la perception

- L'importance de la première impression (on est vu avant d'être entendus)

### Qui est mon public ?

- L'Audit de l'auditoire
- Le "Personal Win"

### L'art de la rhétorique

- Persuader à l'école d'Aristote.
- Résonner au sein de votre auditoire en utilisant le logos, le pathos and l'ethos.

### Structurer son message

- Le Plan de Presentation
- La Petite Robe Noire (modèle issu de la recherche)
- Storyboarder son message

2

## L'Académie du charisme

### Renforcer sa présence grâce au langage corporel

- L'école de la perception
- Les zones de gestuelle (PECS/CRISP)
- La Ponctuation Orale
- Répéter (être filmé et coaché individuellement)

### Construire des slides efficaces (vidéo ou masterclass)\*

- Identifier les types de slides et les utiliser au bon moment
- Storyboarder sa presentation
- Les règles d'or du slide design

#### \*Note:

Format 1 jour : ce module est une vidéo de 15mn.

Format 2 jours : ce module est un atelier de 4h avec un graphiste expert.



# Dernières infos essentielles...

## Bénéficiaires

Nos formations sont destinées à toutes les personnes qui souhaitent développer leurs capacités à communiquer avec confiance et persuasion, notamment :

- **Les dirigeants** qui doivent présenter efficacement leurs idées et leur vision, motiver leurs équipes et transmettre de l'information.
- **Les cadres** qui cherchent à améliorer leurs capacités à délivrer des messages clairs et convaincants, tout en représentant leur entreprise, marque ou client.
- **Les spécialistes de la vente, du marketing, les ingénieurs, les RH...** et toute personne désireuse de développer leur capacité à persuader un auditoire, et plus largement d'optimiser leur communication.

## Pré-requis

**Aucun pré-requis spécifique** pour les participants, en dehors de la volonté d'apprendre et le courage de sortir de sa zone de confort.

## Profil des formateurs

Notre pool de formateurs est constitué de coaches salariés à plein temps et de coaches indépendants de haut niveau, **soigneusement sélectionnés par Present Perfect**. Tous les profils respectent à minima les critères suivants :

- Bilingues (Français-Anglais).
- Hautement diplômés de l'enseignement supérieur (pour les coaches en CDI)
- Formés individuellement par Annabelle Roberts, fondatrice de l'agence et créatrice de la méthodologie Present Perfect.
- 3 années d'expérience minimum en formation/coaching.
- 3 années d'expérience minimum en entreprise.

## Modalités d'accès

**Vous pensez que nos formations et ateliers répondent à vos besoins ? Great !** Nous vous proposons toujours un premier entretien de vive voix afin de bien étudier vos besoins et vous proposer le meilleur accompagnement possible. Nous vous envoyons ensuite **un e-mail récapitulatif** et un **devis**. Une fois le devis validé (numéro de bon de commande ou à défaut, le devis signé), notre service coordination et opération prend le relais pour mettre en place la formation, envoyer aux participants les mails de convocations et autres éléments nécessaires. Un délai minimum de **deux semaines avant la date de démarrage souhaitée** est nécessaire pour mettre en place la formation, afin de laisser le temps aux participants de remplir les formulaires de pré-évaluation, identifier leurs objectifs propres et de recevoir les éléments nécessaires pour qu'ils puissent effectuer leur formation dans les meilleures conditions.

## Organisation

**Formations en e-learning** : chaque session peut accueillir jusqu'à 5 participants maximum, sauf indication contraire. Les dates de formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes pour les formations en groupe et répartis sur 1 journée ou 2 demi-journées. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à créer une invitation pour réserver les dates dans l'agenda des participants, en attendant l'e-mail de convocation, puis à nous transmettre les mails des participants. Pour accéder à leur parcours de formation, les participants se connectent à la plateforme Present Perfect <https://plateforme.present-perfect.fr> et entrent leurs identifiants. Le coaching live se fait via Teams ; le lien est envoyé en amont aux participants.

**Formations en présentiel** : chaque session accueille entre 3 minimum et 5 participants maximum. Les dates de la formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à réserver les créneaux choisis dans l'agenda des participants et à nous transmettre leur adresse e-mail. À réception, nous envoyons à chaque participant son e-mail de convocation.

## Méthode d'évaluation

L'évaluation des compétences et des activités attendues est articulée autour d'une évaluation écrite et d'une évaluation orale :

- **Évaluation écrite** : une évaluation d'auto-positionnement est effectuée en amont et en aval de la formation pour mesurer les progrès des participants.
- **Évaluation orale** : les scénarios hypothétiques et/ou mises en situations basés sur chaque module, sont partagés avec les candidates. Le coach aura une liste des compétences à vérifier pour s'assurer que les outils ont été compris et correctement appliqués pour chaque scénario. L'examen est fait en direct par le coach avec chaque candidat.e

## Accès pour les personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.



# NOUS CONTACTER

**Stefanie Selen**

Directrice Clientèle

[stefanie@present-perfect.fr](mailto:stefanie@present-perfect.fr)

+33 (0)1 39 25 02 12 | +33 (0)7 61 47 22 63



PRESENT  
PERFECT