

## FORMER ET CONVAINCRE AU QUOTIDIEN

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de transmettre une expertise, un savoir, un comportement aux licenciés, entraîneurs, bénévoles. Optimiser la préparation de leurs interventions. Savoir convaincre dans un temps limité. Favoriser la mémorisation des messages.

#### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant à faire accepter ou retenir un message par d'autres personnes.

#### PRÉ-REQUIS

Non

#### DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée : 7 heures
- De 9h30 à 17h30 le 27/05/2021
- Effectif : de 6 à 15 pers.
- Coût de la formation :  
Autofinancement : **90€**  
Prise en charge OPCO,  
[nous consulter](#).

#### LIEU DE LA FORMATION

CROS Île-de-France  
1 rue des Carrières  
94250 Gentilly

[S'inscrire](#)

#### CONTENU DE LA FORMATION

1. Former pour satisfaire des besoins
2. Que dire et comment le dire : trouver ses idées, préparer son intervention ?
3. Comprendre son interlocuteur : ses besoins, sa personnalité ?
4. Avoir un message adapté : Ce qu'il est capable de retenir, de comprendre, d'accepter
5. Les techniques verbales : vaincre le trac, savoir questionner, écouter, reformuler.
6. Les principaux outils : Powerpoint, distanciel – comment faire ?
7. Une évaluation pourquoi ?

#### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Questionnaire d'étude de besoins envoyé avant la formation. Supports pédagogiques fournis. Échanges d'expériences entre les participants et le formateur. Questionnaire d'évaluation pédagogique en entrée et en sortie de formation.

#### PROFIL DU FORMATEUR

**Bernard Bruche** : Intervenant spécialisé dans la formation. Plus de 10 000 personnes formées en 40 ans dans les domaines de la communication et du management.

#### MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation avec vidéoprojecteur.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires de validation des acquis.