

Formation

PRESENTEZ AVEC IMPACT



Vous avez des idées à défendre, des projets à faire avancer, une vision à partager. Mais entre le stress, le manque de temps pour se préparer, ou simplement la difficulté à capter l'attention, il n'est pas toujours simple de faire passer son message avec force et clarté. Cet atelier vous aide à transformer vos prises de parole, en réunion ou en public, en moments utiles, efficaces et marquants. En travaillant à la fois sur le fond (structure, message) et sur la forme (posture, voix, présence), vous gagnerez en impact, en aisance et en influence.

Objectif pédagogique

Renforcer sa capacité à structurer un message, incarner sa parole et s'adapter à son auditoire pour gagner en clarté, en présence et en influence.

L'atelier permet de développer des réflexes de communicant efficaces, que ce soit pour présenter un projet, défendre une idée ou mobiliser en réunion.

À l'issue de cet atelier, les participants sauront :

- Préparer et structurer une présentation claire et engageante
- S'adapter à différents publics et contextes de prise de parole
- Travailler leur communication non verbale, leur voix et leur posture
- Gérer leur stress et rester présents dans l'instant
- S'exprimer avec assurance, même face à des interlocuteurs difficiles

Résultats et indicateurs de satisfaction

En 2024, 100 % des participants se déclaraient satisfaits et estimaient avoir renforcé leur impact en prise de parole, gagné en clarté et en assurance dans leurs présentations professionnelles. Ces résultats proviennent d'une évaluation à chaud réalisée à l'issue de la formation, complétée par un questionnaire de suivi transmis après la session.

Public visé

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à prendre la parole en public ou à présenter ses idées dans un cadre professionnel : cadres, managers, responsables d'équipe, chefs de projet, consultants, porteurs d'idées ou de projets, porte-paroles internes ou externes.

Elle s'adresse aussi à celles et ceux qui souhaitent gagner en aisance, en clarté et en impact dans leurs interventions, qu'elles soient formelles ou informelles.

Pré requis

Aucun

Durée et modalité d'organisation

Durée : de 9h30 à 17h (7 heures), avec une pause déjeuner de 12h30 à 14h

Format : Intra-entreprise

Nombre de participants : 10 max

Équipement : Projecteur ou télévision, tableau blanc

Méthodes mobilisées

La pédagogie est résolument active et individualisée. L'accent est mis sur la pratique, le feedback personnalisé et l'expérimentation dans un cadre bienveillant.

Les participants travaillent à partir de situations réelles (présentations, réunions, pitches...) et bénéficient d'outils concrets immédiatement applicables. Des ressources de synthèse seront remises tout au long de la formation pour ancrer les apprentissages.

Moyens d'encadrement

Nom du formateur

▸ Luciano Alibrandi

Compétences techniques

- Expérience en coaching de dirigeants, et managers
- Spécialiste de la prise de parole, et du storytelling
- Expertise en communication interpersonnelle, assertivité et influence
- Formé aux techniques de posture et de présence oratoire

Modalités de suivi et d'évaluation des acquis

- QCM en fin de session
- Feuille d'émargement signée chaque jour
- Attestation de réalisation remise à l'issue de la formation

Livrables remis aux stagiaires

- Attestation de réalisation
- Supports de formation

Tarifs

Les tarifs sont disponibles sur demande, après un premier échange permettant de bien comprendre votre contexte et vos attentes. Chaque accompagnement fait l'objet d'un devis sur-mesure, adapté à votre profil. Ce tarif comprend :

- La préparation et l'animation de la formation
- Les supports pédagogiques remis aux stagiaires
- Le suivi administratif (émargements, attestations, évaluation)

Un **devis personnalisé** pourra être établi sur demande, notamment en cas de besoins spécifiques ou de formation sur plusieurs jours.

Les **frais de déplacement** éventuels sont facturés en sus selon le lieu de réalisation de la formation.

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, notre référent handicap (Luciano Alibrandi – tél. 06 07 40 54 98 / luciano@alibrandiconsulting.com) se tient disponible pour étudier les aménagements de parcours possibles.

Modalités et délai d'accès

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous par téléphone au 06 07 40 54 98 ou par mail à luciano@alibrandiconsulting.com.

Un entretien vous sera proposé pour étudier vos besoins et vous faire une proposition adaptée.

Délai d'accès sous 48h, sous réserve de disponibilité de nos équipes.

Programme

Introduction

- Accueil des participants, tour de table dynamique
- Recueil des attentes individuelles et des situations rencontrées (réunions, présentations, pitches, entretiens, prises de parole exposées)
- Clarification des objectifs communs de progression

1. Poser les bases d'une communication vivante et efficace

- Les 3 dimensions de la communication : verbale, non verbale, paraverbale
- Ce qui brouille un message : incompréhensions, surinterprétations, effets miroir
- Posture, intention, présence : ce qui fait la différence à l'oral
- Introduction à l'intelligence relationnelle et à l'écoute active

2. Structurer une présentation claire et engageante

- Techniques pour organiser ses idées avec fluidité
- Modèle en 3 actes : capter, développer, conclure
- Savoir parler à l'esprit et aux émotions : storytelling, exemples, images
- Aller à l'essentiel sans perdre de nuance ni d'impact

3. Adopter une posture juste et renforcer sa présence

- Travailler la voix, le regard, la gestuelle, les silences
- Trouver sa posture d'orateur : ni surjouée, ni effacée
- Gérer son stress et se reconnecter à soi en situation d'exposition
- Développer l'aisance à l'oral, même sans support

4. S'adapter à son auditoire et créer de la connexion

- Identifier les profils relationnels et leurs besoins
- Reformuler, valider, ajuster son message en temps réel
- Créer une dynamique participative même en situation descendante
- Instaurer la confiance dès les premières secondes

5. Réagir avec assurance dans les moments sensibles

- Gérer les objections, les questions déstabilisantes ou les critiques
- Dire non ou poser un cadre avec assertivité
- Garder son cap face à une réaction inattendue
- S'exprimer clairement même dans les contextes de tension ou d'enjeu

6. Convaincre sans forcer : influencer avec intégrité

- Les leviers d'adhésion : crédibilité, lien, bénéfice
- Formuler des messages qui donnent envie d'agir
- Engager son public dans une logique d'action ou de décision
- Éviter les pièges de la manipulation tout en restant impactant

Conclusion

- Retour sur les apprentissages clés
- Évaluation des acquis et plan d'actions individuel
- Enquête de satisfaction à chaud
- Remise des ressources pédagogiques et certificat de participation
- Session de questions/réponses (Q&A)



Luciano Alibrandi

Italien d'origine et installé en France depuis 30 ans, j'ai passé 20 ans dans de grandes entreprises américaines, notamment comme Directeur Communication EMEA chez NVIDIA. J'y ai appris que la performance durable repose autant sur la stratégie que sur les personnes : leur vision, leur capacité à évoluer et à relever les défis. Aujourd'hui, j'accompagne mes clients pour prendre du recul, définir leurs priorités et transformer leurs ambitions en résultats concrets. Coach certifié ICF, praticien Prosci en conduite du changement et formateur certifié Qualiopi, je propose une approche à la fois stratégique, humaine et opérationnelle, adaptée aux enjeux actuels.

luciano@alibrandiconsulting.com Tel +33 6 07405498

