

Comment survivre aux comités de direction, et comment les convaincre...

Présenter avec impact face au Top Management

- > Vous savez exactement où se trouvent les mines terrestres dans la salle du comité de direction.
- > Vous savez apporter votre message de manière que votre comité de direction puisse prendre une décision.
- > Vous apprenez à joindre sans couture votre histoire aux besoins stratégiques de votre direction.

Sous la direction experte de :

Hilde Jaspaert

Directeur

JASPAERT TRAINING & COACHING



Pourquoi ce programme ?

COMMENT DÉCIDENT LES GRANDS PATRONS ?

La haute direction (cadres supérieurs, comité de direction, équipe dirigeante, ...) est l'organe qui détient le plus haut pouvoir de décision dans une entreprise. Elle supervise l'entreprise en général et son management en particulier. Vous devez, vous aussi, leur rendre compte régulièrement. La tâche n'est pas aisée. De vos recommandations dépendent en effet leurs décisions, et de leurs décisions dépend l'avenir de votre organisation...

Que vous soyez directeur de projet ou directeur financier, vos présentations influencent directement la prise de décision. Mais le mode de pensée des hauts dirigeants est différent du vôtre. De plus, ils sont très peu disponibles, n'ont pas nécessairement tous le même agenda et il vous faut les convaincre du bien-fondé de vos projets. Votre vision opérationnelle ne s'inscrit pas nécessairement dans leur vision stratégique. C'est dans ce contexte difficile qu'il vous faut rendre compte, présenter et conseiller, en respectant qui plus est un cadre hiérarchique strict. Enfin, votre rôle n'est pas sans contrainte : vous êtes non seulement responsable, mais aussi redevable...

AU-DELÀ DES COMPÉTENCES STANDARD DE PRÉSENTATION

Au début de votre carrière, vous n'intervenez généralement que devant vos collègues ou la direction fonctionnelle. Nul doute que vous vous en sortez parfaitement ! Mais intervenir devant la haute direction exige d'autres aptitudes car votre public maîtrise moins bien votre sujet et tient compte de critères autres que de simples données ou informations techniques.

CONVAINCRE LE HAUT MANAGEMENT

Comment convaincre les CEO's ? Comment être crédible et convaincant ? Comment se déroule le processus interne de décision ? Quelles sont les informations nécessaires pour arriver à une décision ? Comment présenter des données techniques de façon compréhensible, claire et univoque ? Comment élaborer votre présentation en fonction du message et du public ? Comment parer au stress qu'engendre ce type de présentation complexe ?

Le formateur



Hilde Jaspaert est active depuis plus de 25 ans dans la formation & le coaching en communication. Forte de sa longue expérience d'oratrice et conférencière lors d'événements internationaux, elle s'est spécialisée dans la formation et le coaching en communication, présentation, leadership & compétences personnelles pour les professionnels. « High Impact Presentation Skills » est un de ses sujets de prédilection, car elle reste persuadée que chacun peut progresser et tirer un bien meilleur parti de ses présentations.

Hilde a déjà accompagné des milliers de managers et PDG dans le but de rendre plus convaincants encore la structure et le déroulement de leurs présentations. Partant de son expertise en PNL et en langage corporel, elle étudie en outre, avec chaque participant, une méthode personnalisée pour leur permettre de prévenir, réduire ou dissimuler leur stress en cas de situation délicate. Elle est l'experte de l'accompagnement et des formations sur les présentations complexes à l'intention des managers.

De l'avis des participants, les formations de Hilde vont droit au but, sont judicieusement provocatrices et excessivement efficaces.

Approche pratique

Cette formation unique vous propose des leviers directement exploitables pour donner une véritable valeur à votre message lors de vos présentations. Nous ne nous intéressons pas ici à la technicité du message, mais à la façon dont vous allez vendre votre message à votre direction. à la façon dont vous allez associer l'aspect opérationnel à l'aspect stratégique et présenter le tout avec cohérence. Pour être sûr de faire passer le bon message, de la bonne manière.



Programme du cours

BLOC 1 : « DESIGN » - PRÉPARER UNE PRÉSENTATION CONVAINCANTE

Les trois objectifs majeurs de ce module :

- > Circonscrire les objectifs de votre présentation.
- > Choisir vos supports visuels et la manière de les utiliser au mieux.
- > Comment décide un haut dirigeant ?

L'IMPACT DES CIBLES & OBJECTIFS DE VOTRE PRÉSENTATION SUR VOTRE MANIÈRE DE LA STRUCTURER

- ◆ Comment formuler les bons objectifs pour votre présentation : quels sont les points sur lesquels vous devez convaincre ?
 - ❖ Stratégie versus opérations : en tant que directeur de projet ou directeur financier, comment formuler des arguments et décisions stratégiques ?
 - ❖ En quoi le processus décisionnel des hauts dirigeants diffère-t-il de celui de la direction opérationnelle ?

PRÉPARATION DE VOTRE PRÉSENTATION – ORDRE ET ENCHAÎNEMENT DES DIFFÉRENTS POINTS – VOTRE SCÉNARIO

- ◆ Concevoir une introduction convaincante à l'aide du spin-generator.
- ◆ Choix du contenu :
 - ❖ Présentation d'informations techniques complexes.
 - ❖ État d'avancement du projet, budgets, données, chiffres,...
 - ❖ Recours aux supports visuels : quand utiliser PowerPoint et, surtout, quand ne pas l'utiliser ?
- ◆ Choix de la structure :
 - ❖ Comprendre le processus de décision des hauts dirigeants et savoir comment les influencer par votre présentation.
- ◆ Susciter l'attention de tous, la maintenir et la récupérer : mode d'emploi
 - ❖ Monopoliser l'attention dès les premiers mots.
 - ❖ Récupérer l'attention de votre public.
 - ❖ Comment présenter des données ou des infos complexes de manière dynamique à des cadres supérieurs ?
 - ❖ De la présentation axée sur PowerPoint à la présentation axée sur l'orateur.
 - ❖ Conseils & astuces.
- ◆ La conclusion la plus percutante pour votre présentation ?
- ◆ Soyez maître de vos fiches de présentation – comment les gérer pour appuyer votre exposé ?

BLOC 2 : « DELIVERY » - PRÉSENTER DE MANIÈRE CONVAINCANTE

Les trois objectifs majeurs de ce module :

- > Maintenir et récupérer l'attention.
- > Analyse de la voix, langage corporel, jargon, ton, timbre,...
- > Présenter sans stress et gérer les éléments perturbateurs.

ÉTABLIR LE CONTACT AVEC VOS DÉCIDEURS.

- ◆ Susciter leur attention et la maintenir.
- ◆ Susciter l'interaction.
- ◆ Le stress : comment le prévenir et/ou le gérer ?

LE STRESS DE LA PRÉSENTATION : DE QUOI S'AGIT-IL ET À QUOI EST-IL DÛ ?

- ◆ Comment la préparation peut contribuer à diminuer le stress.
- ◆ Comment dissimuler votre stress.
- ◆ Les techniques de communication qui réduisent le stress dans les situations difficiles ou lors d'un « contre-interrogatoire ».
- ◆ Gérer les éléments perturbateurs.

VOTRE COMMUNICATION EST-ELLE CONVAINCANTE : ANALYSE DU DISCOURS ET DU LANGAGE CORPOREL

MAXIMISER L'IMPACT EN SALLE DE RÉUNION



Timing

08.30	Accueil - café
09.00	Début du cours (présentation du formateur)
12.30	Déjeuner
17.00	Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Une interactivité accrue

« Présenter avec impact face au Top Management » est un atelier hautement interactif. Chaque participant doit donc prévoir, pour la formation, une présentation accompagnée d'un support visuel adéquat. L'apprentissage se fait sur la base de l'intervention concrète du participant et de son matériel individuel.

Présenter avec impact face au Top Management

2024

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

<p>Par e-mail : info@ifbd.be</p>  <p>cliquer ici</p>	<p>Par notre site : ifbd.be</p>  <p>cliquer ici</p>	<p>Par code QR :</p>  <p>cliquer ici</p>	<p>Téléphone : 00 32 10 20 89 90</p>  <p>Pour plus d'informations sur votre inscription...</p>
---	---	---	--

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 795 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.