



+33(0)971 222 971

Programme de formation détaillé

Devenez un « Professionnel de la conférence
Sans être une célébrité »

Développez votre Impact, votre visibilité et vos
affaires sur scène et sur Internet !

Rendez-vous gratuitement à l'occasion d'une session
stratégique de 30 minutes pour nous parler de votre projet

[CLIQUEZ ICI](#)



**Dirigeant, Consultant, Chef d'entreprise, Manager,
Coach, Formateur, cadre en reconversion...?
Ceci vous concerne :**

Si vous souhaitez devenir un conférencier impactant et
mémorable !)

Téléchargez gratuitement un guide pratique pour savoir
structurer toutes vos interventions et conférences en
public.

[CLIQUEZ ICI MAINTENANT](#)



Langue de formation

Français

Agenda : visitez le site www.formation-conferenciers.com

Durée : 2 X 2 jours

(4 personnes max.)

Une offre irresistible :

- Votre audit personnalisé avant la formation.
- Evolution du programme selon vos besoins détectés au fil de la formation
- Votre profil personnel d'orateur(trice) certifié sous licence
- Vos déjeuners et la mise à disposition du lieu de la formation
- 2 fois 2 jours de formation
- 4 personnes seulement par formation
- Analyse de votre vidéo en conférence

(A mi-chemin entre l'accompagnement personnalisé et la formation)

Prenez rendez-vous gratuitement pour une session stratégique de 30 minutes pour nous parler de votre projet

[CLIQUEZ ICI](#)

Contact :

Véronique Leroy
+33 (0)971 222 971
contact@formation-conferenciers.com
www.formation-conferenciers.com/

Objectifs

- Définir votre stratégie et votre marque personnelle en qualité de conférencier
- Connaitre votre profil de communicant
- Développer et pérenniser l'activité de son entreprise ou d'un produit
- Connaitre les diverses façons de faire une vraie différence sur la "plateforme"
- Développer votre style personnel
- Concevoir et développer une conférence professionnelle
- Construire et utiliser un "squelette" de conférence qui peut s'adapter à tout public
- Utiliser le "storytelling" et conter de belles histoires de façon originale
- Les mouvements et placements qui permettent d'ancrer vos messages
- Utiliser des aides visuelles dans vos discours
- Identifier la différence entre un "keynote speech" (une conférence de 45'), un séminaire/workshop, le conseil, le coaching et pourquoi proposer les quatre
- Savoir utiliser la dynamique du mot clé dans vos interventions
- Dialoguer avec votre public et utiliser l'interactivité et l'humour pour rendre toutes vos prestations beaucoup plus interactives et ludiques.

Programme

- **Audit préalable des besoins de chaque participant** avant la formation
- **Techniques professionnelles** de prise de parole en public
- **Définir sa stratégie** en qualité de conférencier (personal branding)
- **Définir un message clair** et les techniques pour le mettre en œuvre
- **Style personnel** - Identifiez votre style de conférencier
- **Mise en place** - Conseils à propos des différents défis selon le lieu d'intervention et analyse des différents challenges (espace, son, lumière...)
- **Improvisation** - Soyez toujours prêt à improviser un discours
- **Comment être brillant et surprenant ?**
- **Entraînement aux discours** - Les participants auront le loisir d'écrire et réécrire leur discours à partir des conseils prodigués durant la formation.
- **Aides visuelles** : conseils avisés du formateur

Population cible : Toute personne amenée à animer des conférences pour développer son activité (consultants, formateurs, enseignants, dirigeants, coach)

Moyens / Méthode : **Entraînement face à la caméra**, Travailler sur les **forces** pour les ancrer, travailler sur ses axes d'amélioration ciblés, **Evaluation**, Conseils personnalisés de la part de l'expert, **Enregistrement** et mise à disposition de la vidéo de votre meilleur discours, **Suivi** - Accès à nos Webinaires pour assurer un suivi et rdv téléphonique 1 mois après la formation

Prérequis : Vouloir animer des conférences - Posséder un domaine d'expertise

Compétences développées

Avoir de l'impact - Savoir être clair et structuré - Communiquer rapidement un concept ou une idée de l'introduction à la conclusion - Faire face aux questions du public - Développer ses compétences de communicant - Savoir créer une atmosphère sympathique et interactive dans ses interventions.

Une attestation de stage de stage est délivrée à l'issue de la formation



« Devenez un Professionnel de la Conférence sans être une célébrité »

Chronologie de la formation

Jour 1

Connaître le marché et le métier

- Le marché et le métier de la conférence en France
- Comment intégrer cette activité dans votre activité actuelle

Connaître son « profil de préférences personnelles »

- Se connaître soi pour mieux communiquer avec autrui

Définir son « personal branding »

- Les questions à se poser

La Préparation des discours: traiter le fond avant la forme

- Cibler : adapter le message à son public
- Définir le message
- Structurer le message

Entraînement à la conférence devant caméra

Jour 2

La forme : l'entrée sur la « plateforme »

- La posture physique et mentale
- Assoir sa légitimité
- Savoir se présenter

La gestion des émotions

- Les ancrages positifs
- La respiration

Entraînement à la conférence devant caméra

La gestion des questions du public

Jour 3

Entraînement à la conférence devant caméra

Savoir se vendre

- Le Business Plan pour développer son activité
- Les « speakers bureaux » et les acheteurs
- La création et l'animation d'un blog

Jour 4

- La présence sur les réseaux sociaux
- La présence sur Youtube
- Les produits dérivés

Entraînement à la conférence devant caméra

- Les phases d'entraînement sont nombreuses durant toute la formation

Validation à l'issue du stage

Une attestation et une convention de stage est délivrée



Suivi :

ETAPE 1 : Séance d'évaluation bilan état des lieux « Forces & Ressources » par téléphone ou [Zoom](#)

ETAPE 2 : Auto-évaluation de vos capacités de conférencier + travail de préparation à une formation intensive

ETAPE 3 : Formation de 2 jours présentiel

ETAPE 4 : Réponses aux questions suite à la formation

ETAPE 5 : Formation de 2 jours présentiel

ETAPE 6 : Rendez-vous téléphonique de suivi de vos progrès avec Aurélia

ETAPE 7 : Analyse d'une vidéo de vous-même en conférence dans un rendez-vous de 30 minutes sur [Zoom](#) avec Véronique

ETAPE 8 : Deux webinaires par an réservés à nos clients et invitations à nos webinaires publics dont ceux avec nos partenaires.

ETAPE 9 : Accès au groupe « Devenir Conférencier » sur Facebook

Rendez-vous gratuitement à l'occasion d'une session stratégique de 30 minutes pour nous parler de votre projet

[CLIQUEZ ICI](#)



« Devenez un Professionnel de la Conférence sans être une célébrité »

Les formateurs :

Christine Morlet, CSP*

● Expérience

Christine Morlet est Conférencière Professionnelle certifiée CSP*, Spécialiste de l'Influence Positive. Elle est la seule conférencière certifiée CSP en France. Elle est Coach et Formatrice en négociation, gestion des conflits, leadership & prise de parole en public et a fondé le réseau d'experts internationaux www.formation-negociation.com où elle assure plus de 80 interventions par an.

Elle a aussi fondé en 2012 la première formation à la conférence en France. A ce jour, près de 120 conférenciers ont suivi ce cursus : <http://www.formation-conferenciers.com/>

C'est une guide passionnée, en recherche perpétuelle des meilleures pratiques dans ses domaines d'expertise, avec plus de 25 ans d'expérience en qualité d'experte en négociation internationale. La presse française l'a largement plébiscitée (cf. Envoyé Spécial, 100% Mag, la Quotidienne sur la 5^{ème}, Le Grand Journal de Marie Drucker, Le Parisien Magazine...)

C'est l'univers industriel, le secteur du luxe, de la distribution et celui du service aux entreprises dans lesquels elle a le plus d'expérience avec de nombreux clients dans les secteurs public et privé.

● Compétences

Christine a un talent particulier pour les langues étrangères et parle couramment l'anglais et l'allemand en plus de sa langue maternelle, le français.

Elle a assuré le suivi des comptes clés pour le groupe Scotwork International durant 7 ans, un des leaders internationaux de la formation aux techniques de négociation.

A cette occasion, elle est intervenue en qualité d'experte en négociation, entre autres pour le Groupe LVMH (Louis Vuitton, Dior Parfum, Kenzo, Sephora, Moët et Chandon), Motorola, Pimkie, Groupe Coop Alsace, Groupe Casino...)

Son style personnel en qualité de consultante et formatrice, est décrit par ses clients comme « stimulant et captivant ». Vidéos sur Youtube www.youtube.com/user/ChristineMorlet

● Cursus

Après s'être qualifiée en marketing et communication internationale en France et en Allemagne, Christine a créé sa propre entreprise de conseil en communication hors médias et relations publiques durant 8 ans en Alsace.

Elle a contribué, entre autres, au lancement du tramway strasbourgeois avec grand succès, et a assuré le lancement de bon nombre de produits et services en France et en Europe.

Elle est certifiée à l'instrument de mesure des préférences cognitives de Ned Herrmann H.B.D.I. (Herrmann Brain Dominance Instrument) et est praticienne PNL (Programmation Neuro Linguistique).

Elle a fondé l'association Toastmasters Côte d'Azur et est Past Présidente de l'Association Française des Conférenciers Professionnels et est membre de la « Global Speakers Federation » www.globalspeakers.net

Elle est l'auteure de la [Boîte à Outils du Speaker Conférenciers](#) chez Dunod

* CSP Certified Speaking Professional

Prenez rendez-vous gratuitement

pour une session stratégique de 30 minutes pour nous parler de votre projet

[CLIQUEZ ICI](#)





« Devenez un Professionnel de la Conférence sans être une célébrité »

Les formateurs (suite) :

Véronique Leroy

● Expérience

Aujourd'hui

- Conférencière professionnelle, Formatrice, spécialiste du client satisfait
- Responsable du développement et de la relation client chez Formation-Négociation.com
- Professeur vacataire à l'IUT de Nice et à l'IPAG.

Ancienne responsable de congrès chez Unisys, responsable marketing chez Pacer Europe et responsable des événements chez Digital Equipment. A aussi enseigné à l'École de Management de Strasbourg en 2015.

● Compétences

Véronique Leroy aide ses clients à transformer leurs clients en ambassadeurs !

Au travers de ses formations, accompagnements et conférences elle leur permet :

- d'améliorer leur communication et leur leadership
- de trouver leurs messages clés
- de prendre conscience que la satisfaction client est l'affaire de tous dans une entreprise
- de transformer chaque rencontre en opportunité

● Coursus & Focus

- Formation de conférenciers et prise de parole : <http://www.formation-conferenciers.com/>
- Pitch Elevator www.pitchez.fr
- Satisfaction client www.leclientsatisfait.fr
- Logistique et organisation d'événements (conception de programmes inspirants)

● Parcours Educatif

Formation PNL, Programmation Neuro Linguiste – 2018

Certifiée en Audio-Psycho-Phonologie (écoute active), formée par Patrick Dumas de la Roque - 2013

Formation conférencier professionnel chez Christine Morlet 2012-2013

Boot Camp pour conférenciers avec Frank Furness - Londres - March 2012

Parcours Toastmasters - depuis 2009 à ce jour (Communication et Leadership obtenus)

Participation Convention NSA à Indianapolis (National Speaker Association) 2012

Labellisation « Conférencière Professionnelle » par l'Association Française des Conférenciers Professionnels (2017)

DEUG anglais littéraire - faculté de Nice - 1987 - BTS bureautique - 1989

Langues : Bilingue : Français / Anglais : notions d'Espagnol

Elle est past Secrétaire Générale de

l'Association Française des Conférenciers Professionnels

membre de la « Global Speakers Federation » www.globalspeakers.net

Elle a publié un livre « [Pitchez](#) »

dans la collection « J'ouvre ma boîte » chez Dunod en septembre 2018

Visitez sa chaine [YouTube](#)

Prenez rendez-vous gratuitement

pour une session stratégique de 30 minutes pour nous parler de votre projet

[CLIQUEZ ICI](#)

