



# FORMATION — CONFÉRENCIERS

**Structurez & Animez  
des conférences mémorables !**



**Dirigeant, Chef de projet, 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](#)**

**Contact :**

Christine Morlet

**+33 (0)674 020 424**

[christine@formation-conferenciers.com](mailto:christine@formation-conferenciers.com)

[www.formation-conferenciers.com/](http://www.formation-conferenciers.com/)



## Langue de formation

Français

**Agenda :** à répartir sur 3 mois

### Durée :

14h de formation au total  
Suivi personnalisé inclus  
Documents de préparation inclus  
1 profil personnalisé inclus

**Budget :** 5.000 € nets

**Option VIP 1 :** 1 journée en one to one de 10h à 18h avec Christine Morlet en présentiel : + 3 000 € nets si commandée en même temps que le coaching (1 nuit en hôtel \*\*\* et repas inclus).

**Option VIP 2 :** 2 X 1 journée en one to one de 10h à 18h avec Christine Morlet en présentiel : + 6 000 € nets si commandée en même temps que le coaching (2 nuits en hôtel \*\*\* et repas inclus).

**Lieu :** ZOOM visioconférence

### Pour réussir ce projet :

- Votre audit personnalisé avant la formation.
- Accès à la formation elevator pitch en video
- Accès à la formation conférencier professionnel en video
- Evolution du programme selon les besoins détectés au fil de la formation
- Votre profil personnel d'orateur certifié sous licence (valeur 125 € HT)
- 4 sessions de 2h en visioconférence sur Zoom
- Selon options VIPs, 1 ou 2 journées en one to one avec Christine Morlet de 10h à 18h
- Hébergement (1 ou 2 nuits) et repas inclus près de Nice
- Accès à toutes nos ressources en bonus (modèles de contrat, fiches de conférencier)

**Intervenante formatrice :**  
Christine Morlet, CSP\*

## Objectifs

- Connaitre votre profil de communicant et développer votre style personnel
- Devenir l'ambassadeur de votre entreprise ou d'un projet d'entreprise grâce aux conférences.
- Savoir construire une conférence qui vende (vos produits et /ou vos services)
- Augmenter votre visibilité en externe et en interne
- Connaitre les diverses façons d'ouvrir votre conférence
- Concevoir un "squelette" de conférence qui peut s'adapter à tout public
- Utiliser le "storytelling" et conter de belles histoires de façon originale
- Travailler la posture, les gestes et trouver son style
- Les mouvements et placements qui permettent d'ancrer vos messages
- Travailler votre posture de conférencier
- 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 conférence
- **Définir un message clair** et les techniques pour le mettre en œuvre et l'ancrer
- **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...)
- **Comment être brillant et surprenant ?**
- **Savoir interagir avec le public** : introduire une dynamique
- **Gérer le stress** : outils pratiques
- **Entraînement aux discours** - Le participant aura le loisir de tester sa conférence (les introductions, une partie du développement, la conclusion) à partir des conseils prodigués durant les sessions

**Population cible :** Consultant, formateur, coach, thérapeute, dirigeant, militaire ou sportif en reconversion....

**Moyens / Méthode :** **Entraînement à distance**, Travailler sur **les forces** pour les ancrer, travailler sur ses axes d'amélioration ciblés, **Evaluation**, Conseils personnalisés de la part de l'expert, **Enregistrement** des sessions pour le suivi, **Suivi** - Accès à nos WebConférences pour assurer un suivi et rdv téléphonique 1 mois après la fin du parcours.

**Prérequis :** Vouloir animer des conférences pour plus de visibilité et augmenter son CA - Avoir un domaine d'expertise, un parcours, une expérience à partager...

## 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. Savoir construire des conférences qui vendent vos produits et/ou vos services.

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



## Structurez & Animez des conférences mémorables !

**Votre parcours en classe virtuelle : programme susceptible de changer en fonction de vos besoins et adapté « sur mesure »**

**Session 1 : Quel est votre projet et votre place sur le marché de la conférence, votre écosystème / modèle d'affaires**

- Présentation de la motivation et du projet
- Exercice personnalisé
- Les différents types de conférenciers
- Votre positionnement stratégique (grand public, entreprises, revenus directs ou indirects)
- Votre positionnement

**Votre profil de conférencier pour captiver votre public**

- Identifier les différents de types de public
- Savoir adapter votre profil aux différents publics
- Captiver l'attention de votre public à tout instant

**Session 2 : Votre marque personnelle pour vous différencier**

- Se poser les bonnes questions et identifier sa marque personnelle
- Echanges autour des exercices proposés dans le la formation vidéo (adjectifs qui vous qualifient, bénéfices de vos offres...)

**Le fond, comment je me présente. Pitchenz et soyez mémorable**

- Votre pitch en 7 secondes
- Votre pitch de 30 secondes à 2mn.
- Entraînement pratique

**Session 3 : Le fond : comment je structure ma conférence.**

- Se poser les bonnes questions avant de construire votre conférence
- Questions et partage de la structure de votre conférence pour qu'elle soit vendeuse de vos produits et/ou services.

**Le fond : Entraînement de votre conférence.**

**Session 4 : Le fond : Titre de conférence : comment choisir des titres accrocheurs**

- C'est quoi un bon titre
- Partages des titres de vos conférences
- Entraînements conférences

**Storytelling, savoir conter une histoire qui touche votre public**

- Savoir illustrer un point clé avec une histoire
- Construire son histoire signature
- Partage de vos histoires, entraînements

**La forme : la posture du conférencier pour un impact immédiat**

- Comment je souhaite être présenté(e) par le Maître de Cérémonie
- Ouvrir sa conférence : l'introduction et la posture
- Comment souhaitez-vous être présenté par le Maître de Cérémonie
- La gestion des émotions





## Structurez & Animez des conférences mémorables !

### La formatrice

#### 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](http://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 250 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<sup>ème</sup>, 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 un grand groupe International de conseil durant 7 ans, un des leaders internationaux de la formation aux techniques d'influence et de négociation internationale.

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](http://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](http://www.globalspeakers.net)

Elle est la co-auteure de « La [Boîte à Outils du Speaker Conférenciers](#) [Et Pitez ! Soyez percutant en 7 secondes](#) - Dunod 2018

\* CSP Certified Speaking Professional by the USA

