



Formation V.I.P. « one to one » Christine Morlet, CSP

Structurez et Animez des conférences, discours et interviews mémorables



Dirigeant, Chef de projet, Consultant, Personne en situation de handicap, Chef d'entreprise, Manager, Coach, Formateur, cadre en reconversion...?

Ceci vous concerne :

Si vous souhaitez devenir un conférencier impactant et faire des discours et des interviews mémorable !)

RESERVEZ 30 MINUTES (OFFERTES)

POUR PARLER DE VOS PROJETS

Contact :

Christine Morlet, CSP*

+33 (0)674 020 424

info@christine-morlet.fr

www.christine-morlet.fr/

Edition mai 2022



Langue de la formation :

Français

Agenda : à répartir selon vos besoins sur 3, 6 ou 9 mois

Durée :

6 h de formation vidéo
préenregistrées en ligne, à visionner à votre rythme
4 X 2 h sur Zoom
2 X 6h en présentiel (près de Nice transformables en sessions de 2h ou 3h à distance), soit 26 h de formation au total, suivi personnalisé inclus
Documents de préparation inclus
1 profiling personnalisé inclus

Tarif : 11.000 € nets

Lieu : ZOOM visioconférence

Evaluation initiale :

- Audit personnalisé : envoi d'un document d'autoévaluation
- Réalisation de votre profil personnel d'orateur(trice) sur Internet
- Envoi d'une video ou audio, suivis d'une adaptation au besoin de chaque stagiaire

Documents remis aux stagiaires:

- Accès à la formation "Pitchez ! Soyez percutant" préenregistrée
- Accès à la formation "structurez et animez des conférences mémorables" préenregistrée
- Accès à toutes les ressources en bonus (modèles de contrat, fiches de conférencier, mise en relation avec agent de conférencier, accès au réseau de clients conférenciers)
- Document du participant

Adaptation du programme selon les besoins détectés au fil de la formation.

Formatrice :

Christine Morlet, CSP*
(***Certified Speaking Professional**)
Enregistrée sous le N° d'activité de formation 93.06.07377.06 auprès du Préfet de la Région PACA (Certification **Qualiopi en cours**)

Objectifs :

- Connaître votre profil de communicant.e et développer votre style personnel
- Devenir l'ambassadeur.drice de votre entreprise ou d'un projet d'entreprise grâce aux conférences / discours / interviews / prises de parole diverses.
- Savoir construire une intervention / conférence qui vende (vos produits et /ou vos services)
- Augmenter votre visibilité en externe et en interne
- Connaître les diverses façons d'ouvrir votre conférence et/ou vos discours
- 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 votre 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 :

- **Evaluation préalable des besoins de chaque participant** avant la formation
- **Techniques professionnelles** de prise de parole en conférence / discours / itw
- **Définir un message clair** et les techniques pour le mettre en œuvre et l'ancrer
- **Style personnel** - Identifiez votre style de conférencier.ère
- **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.e et surprenant.e ?**
- **Savoir interagir avec le public** : introduire une dynamique
- **Gérer le stress** : outils pratiques, concrets et facile à mettre en œuvre
- **Entraînement aux discours** – Le/la stagiaire aura le loisir de tester sa conférence (les introductions, une partie du développement, la conclusion) à partir des conseils prodigués durant les sessions avec l'envoi de vidéos et/audios entre chaque session

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

Personne en situation de handicap : Lors de nos premiers contacts, nous vous proposerons un entretien afin de prendre en compte les spécificités de votre handicap et de déterminer les éventuels aménagements ou dispositions à mettre en place.

<https://www.agefiph.fr/provence-alpes-cote-dazur-et-corse>

Moyens pédagogiques : Entraînement à distance et 2 X 6 h (de 10h à 18h en présentiel près de Nice), Mises en situation avec enregistrement vidéo et débriefing, Travailler sur les forces pour les ancrer, travailler sur ses axes d'amélioration ciblés, Conseils personnalisés de la part de l'expert. Enregistrement des sessions pour le suivi, Suivi - Accès à nos Webinaires pour assurer un suivi et rdv téléphonique 1 mois après la fin du parcours.

Prérequis : Pas de prérequis, hormis le désir de vouloir animer des conférences et /ou donner des discours / prendre la parole pour plus de visibilité et augmenter son CA - Avoir un domaine d'expertise, un parcours, une expérience de vie à partager...

Compétences développées :

Avoir de l'impact en public- 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.e - Savoir créer une atmosphère sympathique et interactive dans ses interventions. Savoir construire des conférences qui vendent vos produits et/ou vos services.

Un certificat de réalisation est délivré à l'issue de la formation



Formation VIP : Structurez et 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 / d'orateurs.trices
- Votre positionnement stratégique (grand public, entreprises, revenus directs ou indirects)

Votre profil personnel d'pour captiver votre public

- Identifier les différents de types de public
- Savoir adapter votre profil aux différents publics
- Capturer 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. Pitez 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, mon discours, mon interview

- 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

2 fois 1 jour en présentiel près de Nice : Travail sur la forme et la scénarisation de votre keynote Storytelling, savoir conter une histoire qui touche votre public (N.B. : ces sessions sont transformables en sessions de 2h ou 3h en distanciel / visioconférence)

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

la posture du conférencier pour un impact immédiat

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



Formation VIP : Structurez et animez des conférences mémorables

La formatrice

Christine Morlet, CSP*

📌 Expérience

Christine Morlet est **Conférencière Professionnelle certifiée CSP* et Spécialiste de l'Influence Positive**. Elle est la première personne en France à avoir obtenu la certification CSP par les USA en 2012 grâce à plusieurs tour du monde en conférence sur les techniques d'influence et de négociation internationale, son sujet initial de prédilection, pour lequel elle est encore sollicitée à ce jour. Plusieurs journalistes et programmes télévisés ont plébiscité ses compétences, « Envoyé Spécial »,

Elle a fondé en 2012 la première formation à la conférence en France. A ce jour, près de 500 conférenciers ont suivi ses formations : <https://www.christine-morlet.fr/pourquoi-christine-morlet> Après avoir parcouru le monde en conférence, **sa raison d'être aujourd'hui est de transmettre sa passion pour l'art oratoire et plus particulièrement les techniques de conférence, de discours, prises de parole, interviews...**

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 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, formatrice et coach, est décrit par ses clients comme « stimulant et captivant ». Voir les vidéos sur Youtube www.youtube.com/user/ChristineMorlet

📌 Coursus

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 la première association Toastmasters de la région PACA en 2009, est Past Présidente de l'Association Française des Conférenciers Professionnels et est membre de la « Global Speakers Federation »

www.globalspeakersfederation.net

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

* **CSP Certified Speaking Professional by the USA**

