



Formation sur mesure - Programme type avec Christine Morlet, CSP

**Devenez inoubliable !
Conférences, pitches, discours, ITW, vidéos...**



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

Cette formation vous concerne :

Si vous souhaitez apprendre à structurer et animer, entre autres, une conférence qui vende vos produits et vos services !

**RESERVEZ 20 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 2023



Langue de la formation :

Français

Délais d'accès : à partir d'une semaine, selon disponibilités du stagiaire et du formateur

Agenda : à répartir selon vos attentes sur une durée maximale de 12 mois.

Durée :

6 h de formations vidéo préenregistrées en ligne, à visionner à votre rythme
20 h de formation en face à face (distanciel) par sessions de 2 ou 3h, soit 26 heures de formation au total, suivi personnalisé inclus

Documents pédagogiques inclus
1 profiling personnalisé (sous licence) inclus. Adaptation du programme type « sur mesure » après définition des objectifs opérationnels (cf. document validé par le/la stagiaire et la formatrice)

Tarif : 12 000 € nets

Lieu : ZOOM visioconférence

Evaluations :

- Audit personnalisé : envoi d'un document d'autoévaluation avant et après formation.
- Réalisation de votre profil personnel d'orateur(trice) sur Internet
- Envoi d'une vidéo ou audio par le/la stagiaire, suivis d'une adaptation aux objectifs personnel entre chaque session.

Documents remis :

- 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 pédagogique

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 (région PACA)

Objectifs qui seront adaptés sur mesure :

- 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 (qui assure efficacement la promotion 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 savoir conter de belles histoires originales
- Travailler la posture, les gestes et trouver votre propre style
- Les mouvements et placements qui permettent d'ancrer vos messages
- Travailler la posture du conférencier, très différente de celle de l'expert
- Dialoguer avec l'auditoire et utiliser l'interactivité et l'humour pour rendre toutes vos prestations beaucoup plus interactives et ludiques !
- Savoir répondre aux questions, même difficiles...

Exemples de programme type :

- **Evaluation et définition des objectifs opérationnels** avant et après 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 :** Identifiez et travaillez votre style de conférencier.ère
- **Organisation :** Conseils à propos des différents défis selon le type d'intervention et analyse des différents challenges (visioconférence, espace, son, lumière...)
- **Être brillant.e et surprenant.e** pour mieux vendre après sa conférence
- **Interagir et répondre aux questions :** introduire une dynamique avec l'auditoire
- **Gérer le stress :** outils pratiques, concrets et facile à mettre en œuvre
- **Entraînement pratiques :** Le/la stagiaire aura le loisir de tester sa conférence (les introductions et transitions, le développement, la conclusion) à partir des conseils prodigués durant les sessions. Il transmettra ses vidéos/audios entre chaque session. **Un certificat de réalisation est délivré à l'issue de la formation**

Public cible : Dirigeant, formateur, coach, thérapeute, manager, 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 : Sessions de 2 à 3 h en visioconférence. Mises en situation avec enregistrement des vidéos et restitutions, travaux sur les forces pour les ancrer et sur des axes d'amélioration ciblés. Conseils personnalisés et enregistrement des sessions pour le suivi d'une session sur l'autre avec envoi d'audios et/ou de vidéos de la part du stagiaire entre chaque session. Invitations aux Webinaires et 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 C.A. - 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 de l'auditoire - 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, y compris en Webinaire.



Structurez et animez des conférences, ITW, Discours mémorables

Votre parcours en classe virtuelle : programme type, susceptible de changer en fonction de vos besoins et qui sera adapté « sur mesure »

Session 1 : Quel est votre projet, votre écosystème, votre 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 et styles personnels pour captiver tous types d'auditoires

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

Session 2 : Votre empreinte personnelle pour être distinctif (personal branding)

- 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...)

Présentation de soi et/ou d'un projet. Savoir pitcher pour être inoubliable

- Votre pitch en moins de 30 secondes
- Votre pitch de 30 secondes à 2mn. Le pitch de votre entreprise et/ou d'un projet
- Entraînement pratique

Session 3 : Comment structurer le plan d'une conférence, un discours, une interview

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

La pratique : Entraînement de votre conférence (introduction jusqu'à la promesse)

Session 4 : Trouver un bon titre : Savoir choisir des titres accrocheurs

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

Sessions 5 à 10 : Entraînements pratiques sur la forme et la scénarisation de votre intervention keynote Storytelling, savoir conter une histoire qui touche l'auditoire (Sessions en distanciel / visioconférences sur Zoom)

- Savoir illustrer un point clé avec une histoire
- Construire son histoire signature (tout le monde saura qu'elle vous appartient)
- Partage de vos histoires et entraînements pratiques de l'introduction à la promesse, les transitions, le développement, la conclusion et l'appel à l'action. Vous aurez à transmettre les audios/vidéos entre chaque session

La bonne posture pour un impact immédiat

- Comment être présenté(e) par le Maitre de Cérémonie/organisateur de l'événement
- Ouvrir sa conférence : La bonne posture à adopter
- La gestion des émotions : Les bons outils et réflexes à adopter
- La gestion des questions de l'auditoire (comment répondre aux questions difficiles)



Structurez et animez des conférences, ITW, Discours 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/devenir-conferencier> 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, vidéos, 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 crée sa propre entreprise de conseil en communication hors médias et relations publiques à l'âge de 29 ans.

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

Elle se certifie 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).

En 2009, elle fonde la première association Toasmasters de la région Provence Alpes Côte d'Aur

En 2012, elle fonde le premier parcours de formation à la conférence (discours, conférences, interviews, vidéos et participe à un MasterMind hebdomadaire exclusif qui regroupe les meilleurs conférenciers au monde.

Elle est Past Présidente de l'Association Française des Conférenciers Professionnels, membre de la Global Speakers Federation

Elle est l'auteure entre autres, de [La Boîte à Outils du Conférencier](#)

(Dunod 2^{ème} édition 2022 et d'un 3^{ème} ouvrage à paraître au printemps 2023 « Pitez pour être inoubliable » (validation de la couverture en cours)

* CSP [Certified Speaking Professional](#) by the USA

