

REMARQUABLE

Maîtriser l'art des présentations convaincantes dans un contexte professionnel

Objectif général : Cette formation certifiante reconnue chez France Compétences sous le numéro [RS6338](#) "Concevoir des présentations convaincantes avec le storytelling".

La formation vise à acquérir les compétences suivantes :

- Analyser les objectifs d'une prise de parole en contexte professionnel
- Structurer un message clair et cohérent à l'aide des techniques de storytelling
- Concevoir une présentation professionnelle adaptée à son audience et son objectif de communication
- Sélectionner les éléments narratifs, visuels ainsi que les arguments favorisant l'attention et l'adhésion
- Adapter son discours à différents contextes professionnels : management, vente, soutenance, entretien ou présentation de projet
- Présenter un projet, une idée ou activité de manière persuasive dans un contexte professionnel.

Fil conducteur : Chaque module permet de construire une pièce essentielle de la présentation finale. À l'issue de la formation, chaque participant.e dispose d'un message clair, structuré, prêt à être présenté, pour "vendre" vos idées, services ou produits) dans un contexte professionnel.

Public visé : Toute personne amenée à présenter une idée, un projet, une activité ou une offre, dans un contexte professionnel. Qu'il s'agisse du contexte privé ou public.

Par exemple, il peut s'agir de professionnels de l'entrepreneuriat, du commerce, du management, de la communication, de la formation, du conseil, de l'IT, de l'ingénierie, des ressources humaines, des opérations, de la R&D.

Prérequis : Avoir un an d'expérience professionnelle. Connaître les fonctionnalités de base informatique et d'un logiciel de présentation (ex : Powerpoint, Keynote, Google Slide, Canva etc.).

Modalités : Formation hybride (asynchrone + synchrone : présentiel ou à distance)

Durée totale : 15h (2h30 e-learning + 12h30 classe virtuelle ou présentiel)

Formatrice : [Milène PAUL](#), Coach & Formatrice en Prise de Parole Professionnelle et Stratégique

Tarif : 2490€ TTC/personne. Les coûts incluent :

- L'accès la plateforme e-learning pendant 12 mois ;
- La formation synchrone et les supports pédagogiques ;
- Les retours individualisés sur les présentations ;
- L'appui à la structuration d'une présentation professionnelle directement exploitable dans le contexte du participant ;
- Le passage de la certification (jusqu'à 2 passages selon les modalités du certificateur).

Dates : 22 et 23 juin 2026 de 09h00 à 16h00

Lieu : Buro Club - Imm. Simkel 3617 Bld de Houelbourg, ZI Jarry 97122 Baie-Mahault

Délai d'accès :

- Calendrier prédéfini
- CPF, OPCO, FAF : 1 mois
- Fonds propres : 2 semaines
- Des questions ? Écrivez à contact@emeji-formation.com

MODULE 1 – INSPIRER CONFIANCE : L'ENTRÉE EN MATIÈRE

Objectif pédagogique : Capter l'intérêt de l'auditoire grâce à une introduction structurée et engageante.

Contenus e-learning (avant session) :

- Capsule vidéo : Les 3 attributs de la parole qui compte
- PDF mémo : Les 3 façons de capter l'attention
- Mini-activité préparatoire : Rédaction d'un brouillon d'introduction sur un sujet professionnel

Activités synchrones (présentiel ou visio) :

- Tour de parole : partage rapide des préparations
- Exercice guidé : Réécriture et amélioration de l'introduction
- Mise en situation filmée : pitch de 1 min suivi d'un feedback croisé

Resultat attendu : Formuler une accroche claire et authentique, permettant de capter l'attention de votre audience dans un contexte professionnel.

MODULE 2 – CRÉER LA CONFIANCE : LA PROMESSE QUI DONNE ENVIE

Objectif pédagogique : Structurer une promesse Structurer une promesse claire, cohérente et inspirante.

Contenus e-learning (avant session) :

- Capsule vidéo : Identifier les 4 piliers d'une présentation structurée (10 min)
- Grille PDF : Formuler sa promesse et la tenir avec un développement en 4 temps

Activités synchrones (présentiel ou visio) :

- Atelier en binôme : rédaction de la promesse
- Exercice de pitch : "2 minutes pour donner envie" avec feedback croisé
- Revue d'exemples inspirants et reformulation personnelle

Resultat attendu : Structurer un message professionnel avec une promesse claire, cohérente, engageante, adaptée à votre audience.

MODULE 3 – CONVERTIR LES RÉSISTANCES EN OPPORTUNITÉS

Objectif pédagogique : Identifier les résistances potentielles et y répondre avec un raisonnement structuré.

Contenus e-learning (avant session) :

- Capsule vidéo : Les types de résistances (pensée, émotion, action)
- Questionnaire PDF : Identifier les objections les plus fréquentes dans son environnement professionnel

Activités synchrones (présentiel ou visio) :

- Analyse croisée : Chaque participant.e partage une objection vécue et identifie sa nature
- Jeu de rôle : Argumenter face à une objection en binôme, avec retour guidé
- Atelier collectif : Construction d'un plan d'argumentation en 3 étapes

Résultat attendu : Identifier les objections majeures et construire une réponse argumentée, claire et cohérente adaptée à votre contexte professionnel.

MODULE 4 – CONCLURE EN BEAUTÉ : CRÉER L'ENVIE DE PASSER À L'ACTION

Objectif pédagogique : Synthétiser les bénéfices et formuler un appel à l'action clair et engageant.

Contenus e-learning (avant session) :

- Capsule vidéo : Structurer une conclusion efficace
- Template PDF : "Votre conclusion 3 phrases"
- Activité préparatoire : Rédiger une ébauche de conclusion sur le cas professionnel choisi

Activités synchrones (présentiel ou visio) :

- Partage en binôme des conclusions préparées
- Atelier guidé : reformulation pour renforcer l'impact
- Exercice chronométré : "1 minute pour conclure et embarquer"

Résultat attendu : Formuler une conclusion synthétique et engageante favorisant la compréhension, la mémorisation et le passage à l'action.

MODULE 5 – INCARNER SON MESSAGE : L'ALIGNEMENT QUI IMPACTE

Objectif pédagogique : Réaliser une présentation professionnelle cohérente entre fond, forme et posture.

Contenus e-learning (avant session) :

- Tutoriel vidéo : Slide design et principes de hiérarchisation visuelle
- Capsule : Posture, voix et rythme pour l'impact à l'oral
- Modèle support vierge + fiche repères : "1 idée par slide"

Activités synchrones (présentiel ou visio) :

- Présentation filmée en binôme avec retours constructifs
- Atelier : amélioration du support projeté (forme, clarté, rythme)
- Coaching flash : gestuelle, voix et présence lors d'une prise de parole

Resultat attendu : Présenter un message de manière claire, structurée et cohérente en mobilisant les techniques de communication verbale et non-verbale, adaptées au contexte professionnel.

 **Methodes pédagogiques :**

- E-learning : Capsules vidéo, PDFs outils, auto-diagnostics
- Sychrone : feedbacks croisés, ateliers guidés, jeux de rôle, coaching ciblé

Modalités d'évaluation :

- Pitch final filmé + support de présentation
- Éventuelle soutenance devant jury (facultative selon parcours)
- Conformité avec référentiel de certification RS6338

 **Outils pédagogiques utilisés :**

Supports asynchrones (e-learning)

- Capsules vidéos (5 modules de 10 à 15 min)
- Templates d'exercices (PDF ou Google Docs modifiables)
- Quiz ou auto-évaluations formatives (type Google Forms)

Outils synchrones

- Diaporamas ou supports visuels d'animation
- Grilles de feedback pour les jeux de rôle et pitches
- Outil de tableau blanc collaboratif (Miro, Klaxoon ou Jamboard)
- Documents partagés (Intranet, Drive ou Notion)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PSH)

EMÉJI Formation s'engage à favoriser l'accessibilité de ses formations aux personnes en situation de handicap. Les besoins spécifiques peuvent être signalés dès l'inscription afin d'anticiper les modalités d'accompagnement adaptées avec le référent handicap, et si nécessaire, les partenaires spécialisés.

Des adaptations pédagogiques, techniques et organisationnelles peuvent être mises en place selon les besoins exprimés par les participant.e.s :

- supports numériques accessibles (sous-titrage, contraste adapté, formats modifiables),
- aménagement du rythme de formation,
- accompagnement personnalisé par le référent handicap,
- orientation vers les partenaires spécialisés (AGEFIPH, Cap Emploi, Ressource Handicap Formation).

Nous invitons chaque participant concerné à signaler ses besoins spécifiques lors de l'inscription afin d'anticiper les aménagements nécessaires.

Matériel nécessaire

En présentiel :

- Ordinateur
- Documents de travail demandés avant la session
- Smartphone pour filmer les pitches

En visio :

- Ordinateur pour accéder aux visioconférences
- Caméra/micro fonctionnels pour chaque participant.e
- Plateforme partagée (Drive/Notion) pour livrables et journal d'ancrage