

**AACC****FORMATION****MEDIA  
INSTITUTE**

# CHALLENGER LA RECO

**Booster l'impact et le pouvoir de conviction de ses recommandations**

Cette formation donne des clés pour structurer et présenter ses recommandations avec clarté, puissance et impact. Elle permet également de découvrir ses points de force dans sa communication orale et de les développer pour gagner en aisance.



## OBJECTIFS

- ▶ Construire la storyline pour susciter l'intérêt ;
- ▶ Rédiger et mettre en forme sa recommandation de manière impactante ;
- ▶ Adopter la bonne posture pour renforcer sa force de conviction et faire de son interlocuteur un allié.



## À SAVOIR

**Public concerné :**

- Planneur stratégique ;
- Directeur de clientèle ;
- Chef de groupe.

Formation d'une journée. **Déjeuner inclus****Attention : les participants devront se munir d'un ordinateur portable et d'une clé USB avec une de leurs recommandations.****9.30 | 18.00****8 PERS****A L'AACC****MATINÉE**

## PROGRAMME

**APRÈS-MIDI**

### Structurer sa Reco autour d'un angle de conviction et 3 arguments clé

#### Adopter les règles d'une recommandation efficace

La règle d'or : RAISONNEMENT + RELATION ;  
 La qualité du raisonnement et le choix des arguments pour créer la confiance ;  
 La qualité de la relation pour donner envie, motiver son public ;  
 Les 6 leviers clé pour rendre une idée adhérente : partage des travaux des professeurs Chip et Dan Heath, auteurs du livre Sticky Ideas.

#### Construire sa storyline

Définir son angle de conviction ;  
 Dégager les 3 arguments clés en appui de l'angle de conviction ;  
 Construire son plan : 2 techniques ;  
 Plan motivationnel basé sur la problématique et les bénéfices client ;  
 L'angle d'accroche - pour un plan basé sur la conviction et la démonstration ;  
 Choisir les mots clés pour l'impact et la mémorisation.

#### Mise en pratique

Réécriture de la recommandation selon les 2 techniques de plan.

#### Mettre en forme la recommandation : les fondamentaux

Le rôle des slides : vous donner la parole pas la prendre ;  
 Less is more : 15 à 20 slides, un message par slide ;  
 Visuels pour susciter l'attention, faire passer des messages difficiles, créer des émotions.

**Mise en pratique : mise en forme des 1ères slides**

Susciter attention, enthousiasme et conviction à l'oral

#### Prendre conscience de ses points forts naturels

Exercice de prise de parole devant le groupe : 1er retours du groupe et du formateur.

#### Les clés pour renforcer son impact à l'oral : les tips d'Harvard

- Apprivoiser son stress et travailler sa confiance : Préparation, respiration, visualisation et power posing ;
- Susciter l'attention au démarrage : les différents attention getters ;
- Créer la connexion avec son public : Eye Contact, écoute active en particulier sur les signes non verbaux ;
- Donner du relief au langage : choix des mots clés, rythme, modularité, silence ;
- Adopter une posture physique d'engagement : ouverture, sourire, ancrage ;
- Maintenir son niveau d'énergie sur la durée ;
- Maîtriser les moments clé : l'introduction & la conclusion.

#### Exercices d'entraînement individualisés

#### Mise en pratique des enseignements sur les recommandations des participants

Présentation individuelle suivie de debrief individualisé ;  
 Entraînement pour améliorer son impact et sa capacité à convaincre à l'oral ;  
 Réponses aux questions : comment réduire son débit de parole ? Comment bien distribuer son regard ? Comment répondre aux questions hostiles ...

**Ancrage des apprentissages de la journée**

## MÉTHODE

Tout au long de la formation, les participants alterneront **exposés théoriques, exemples concrets et exercices pratiques et ludiques à partir de cas proposés** par ces derniers ou par la formatrice. Les entraînements se feront individuellement ou en groupe.



## INTERVENANT

### Christine BLANCHETIERE

Associée au sein de la société BrainsUP.

BrainsUP est une société de conseil, spécialisée dans la créativité et l'innovation.

Références : Dentsu Aegis, Havas, Publicis, DDB, Digitas

L'Oréal, Pernod Ricard, Heineken, BPI, PMU, Pierre Fabre, SFR...

### CONTACT : Laetitia HARDY

AACC - Association des Agences-Conseils en Communication - Syndicat Professionnel (loi 1884)  
 40, boulevard Malesherbes - 75008 Paris | Tél. : +33 (0)1.47.42.13.42 | [www.aacc.fr](http://www.aacc.fr) - email : [lhardy@aacc.fr](mailto:lhardy@aacc.fr)