

Punchie



CONVICTIONS CONVICTIONS CONVICTIONS

Prise de parole

Convictions

L'essentiel du travail du formateur est de **déconstruire les préjugés** dans un cadre **bienveillant et ludique**

L'éloquence n'a rien à voir avec la timidité ou la confiance en soi.
Nous portons de nombreuses croyances sur nous-même : ce que l'on sait dire ou non, ce que l'on est capable de faire ou non.
En arrivant pour se former à la prise de parole, nos peurs sont alimentées par nos préjugés sur nous-même et sur l'exercice.



Quand on s'exprime, **le lien aux autres** n'est performant qu'à travers **la sincérité**

Bien présenter n'a rien à voir avec la posture du corps, les mouvements des bras, les déplacements, c'est avant tout avoir une idée précise du message que l'on souhaite porter et une adéquation sincère avec les convictions qui le sous-tendent. Au-delà du message, un orateur doit pouvoir guider l'état émotionnel de son auditoire et créer un lien avec les individus qui le compose.



Le chemin de l'éloquence est différent pour chacun, et c'est notre rôle de **vous guider**

Nous ne formons pas des politiciens à dissimuler leurs failles,
mais des professionnels à mettre en valeur leurs expériences.
Qu'on ait peur de l'exercice ou qu'on soit en paix avec, la réussite est totale
lorsqu'on a fait passer nos messages en se montrant tel que l'on est.

Expertise

A force d'écouter le rapport qu'entretiennent les professionnels avec la prise de parole, nous avons appris à **distinguer les problématiques individuelles** de celles que nous partageons tous.

Les caractéristiques communes sont abordées avec des **méthodologies simples et structurantes**, et les singularités, par une attention et une analyse individuelle permettant à chacun de se sentir à l'aise et compris.



PUNCHIEUR.EU
PUNCHEUR.EU
PUNCHEUR.EU

Catalogue

Réussir ses moments à enjeux

Convaincre
en réunion

Faire passer
ses messages
en équipe

Gérer
les conflits

mazars

pricemoov[^]

EY

Hyperassur

axys
CONSULTANTS





Prise de parole en public

Être éloquent
face à un
grand groupe

Structurer
un discours

Gérer l'état
émotionnel

facebook dreeem  fretlink

Shanty
BISCUITS

Prise de parole média

Apprivoiser
la caméra

Interagir avec
les journalistes

Clarifier ses
messages clés

comet⁺

TRUSK

GYS

hémea



Appels d'offre et rendus clients

Définir
une stratégie

Mettre
en valeur
l'expertiste

Convaincre
à plusieurs



Animation de formations

Créer un lien
avec ses
interlocuteurs

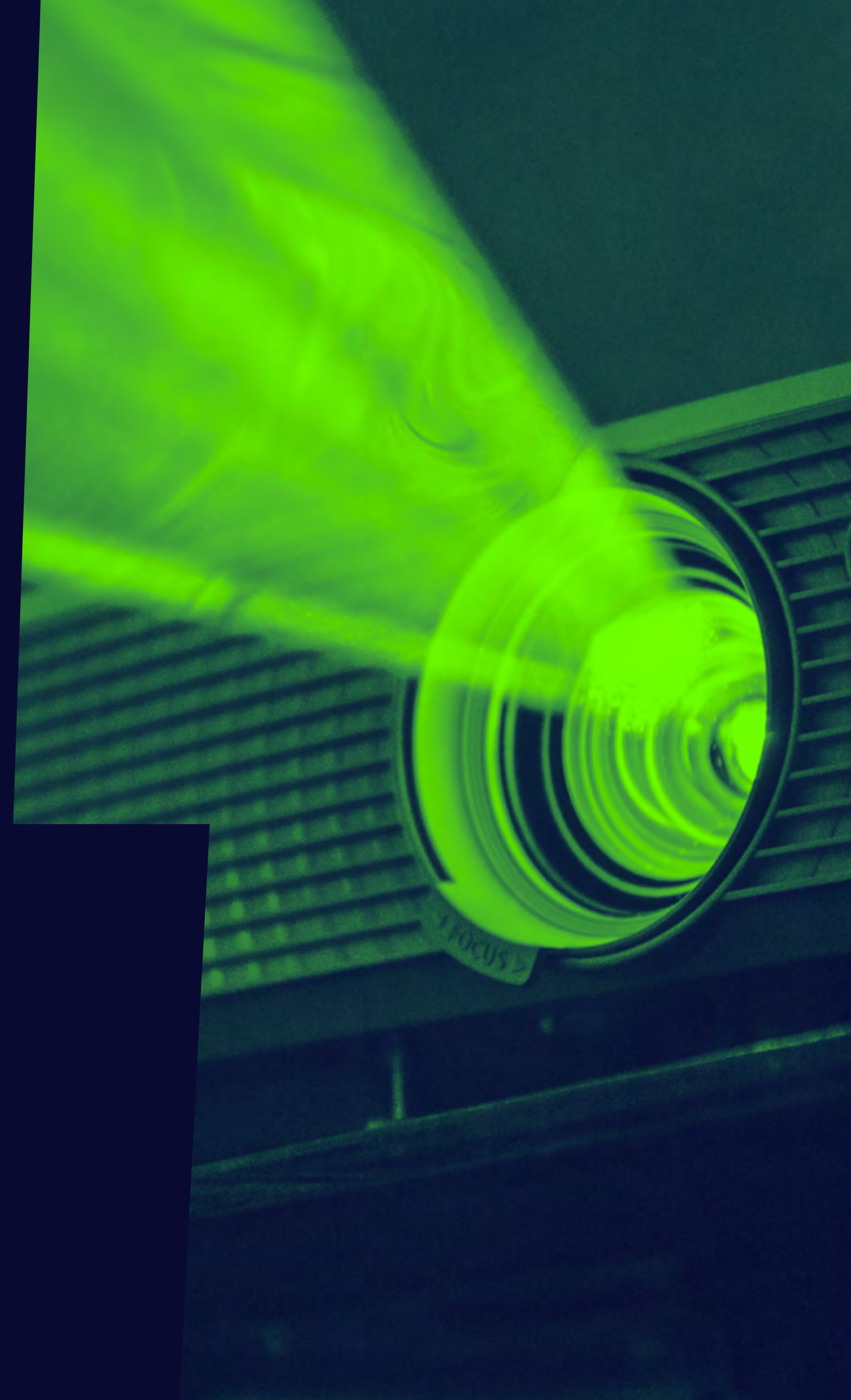
Permettre
la rétention
d'informations

Gérer les cas
difficiles

mazars

axys
CONSULTANTS

CÔTÉ
SOINS
Formations



Revitaliser son discours commercial

Créer
un lien
authentique

Structurer sa
conviction pour
convaincre

Dynamiser son
interlocuteur



METHODOLOGIE METHODOLOGIE METHODOLOGIE

Structure des formations

Les binômes de fondateurs.trices

Deux regards sur la situation

Maintien du dynamisme

Prise de recul sur les **besoins
individuels**

Avec Punchie ...

- 1 Je me sens en **confiance**
- 2 Je **partage** mon expérience
- 3 Je suis dans la **pratique** dans un **cadre protégé**
- 4 J'**apprivoise** mon stress
- 5 Je vis un **moment collectif touchant et enthousiasmant**



Les acquis

- ⚡ Je sais réduire l'impact du stress sur ma performance oratoire
- ⚡ Je sais identifier les messages que je veux faire passer avec précision.
- ⚡ Je connais mes qualités singulières pour ma performance
- ⚡ Je sais créer un vrai moment d'échange
- ⚡ Je sais orienter l'état émotionnel de mes interlocuteurs

Votre brief

Plusieurs variables sont prises en compte pour faire un programme de travail efficace :

- ⚡ la séniorité des puncheur.euses
- ⚡ les situations quotidiennes rencontrées
- ⚡ le cadre culturel de leur environnement
- ⚡ leur degré de confiance avec l'exercice
- ⚡ leur nombre
- ⚡ la durée de la formation
- ⚡ le niveau des enjeux auxquels ils sont confrontés

Toutes ces variables sont nécessaires pour le design d'un programme de formation permettant d'atteindre les objectifs



**Jean
Tuloup**

Jean@punchie.fr

T. +33 (6) 18 53 47 83

Punchie