

Incarner sa parole pour faire la différence en entretien de vente avec l’approche Speak in colors©

Objectifs de formation

- Incarner sa parole pour faire la différence en entretien de vente avec l’approche Speak’in Colors©

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les clés de l'oralité selon son objectif de conviction
- Capitaliser sur sa couleur naturelle de prise de parole
- Passer de la peur au trac par une préparation mentale personnalisée
- Optimiser la phase de préparation et savoir improviser pour convaincre avec talent
- Donner de la personnalité et du style à ses entretiens de vente

Durée : 02 jours -14 heures

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

Tarif Inter : 1485 €
Incluant le test SIC
(valeur 150 €HT)

Dates :

Les 31 Aout + 01 septembre 2026

Les 30 Novembre + 01 Décembre 2026

Les 26, 27 Janvier 2027

Les 23, 24 Mars 2027

Les 11, 12 Mai 2027

Prérequis

- Aucun

Public

- Tout professionnel de la vente souhaitant améliorer sa prise de parole

Programme

La peur : une émotion si particulière à analyser

- La parole, la relation et la peur.
- Le kit émotionnel de base.
- Le « sac à dos » de la parole.
- Les peurs aidantes et non aidantes
- Exercice : Training « L'oralité à la table ! »

Les essentiels pour prendre la parole

- Le langage verbal, paraverbal et non verbal.
- Les cinq clés de l'oralité.
- A chaque clés ses vertus et ses limites.
- L'expression de nos émotions.
- L'oralité « à la française ! ».
- La structuration à l'anglo-saxonne.
- Exercice : Lecture incarnée et jeu des émotions

Découvrir son authenticité d'orateur

- Les quatre couleurs de la parole : tribun, conteur, didacticien ou instructeur.
- La méthode ARROSE pour bien commencer son intervention.
- La verticalité et l'horizontalité de la parole.
- Le débriefing en mode process de l'oralité.
- Le curseur de la parole.
- La découverte pour chacun de sa couleur de prise de parole.
- Exercice : Analyse de vidéos d'orateurs au filtre speak'in colors©.

Préparer et Improviser pour convaincre avec talent

- Acquérir la démarche de préparation de son intervention orale respectant les trois axes : message, objectif, intention

- Se présenter de façon professionnelle, valoriser ses qualités, ses compétences, son entreprise, ses produits/services …
- Développer des capacités d'adaptation et de rebond de haut-niveau permettant de gérer des interactions directes avec son auditoire et des situations / questions / réactions / inattendues en conservant une posture professionnelle
- Exercice : Auto évaluer la qualité de son intervention orale.

Se déplacer dans le modèle speak'in colors selon l'étape la vente

- Dimension conteur : l'art de présenter votre entreprise et son historique
- Dimension didacticien : susciter l'enthousiasme à propos de votre offre, expliquer clairement, rassurer l'acheteur !
- Dimension tribun : Argumenter et traiter les objections avec brio
- Dimension instructeur : Closer en ajoutant votre touche personnelle

S'entrainer à partir d'une situation de prise de parole commerciale ciblée

- Pitch commercial
- Présentation en mode conférence
- Soutenance à un appel d'offre

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage

- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l'information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n'appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication

de chacun.

- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.