

## Notaires, gagnez en impact lors de vos prises de parole

*Transformez votre communication et consolidez votre posture d'expert et de conseil*

- 
- **Format : Atelier**
  - **Durée : 1 jour**
  - **Public visé : Notaires, Collaborateurs**
  - **Pré requis : pas de pré requis nécessaire**
- 

Que vous soyez notaire ou collaborateur d'étude notariale, cette formation est conçue pour vous aider à transformer votre communication professionnelle en développant votre impact, votre capacité à convaincre et votre confiance en vous. Les nombreuses mises en situations concrètes vous donneront des clés concrètes et personnalisées

### **Objectifs de la Formation :**

- Développer des techniques de communication efficaces pour captiver et convaincre votre audience.
- Améliorer votre confiance en vous lors de prises de parole en public grâce à des exercices pratiques.
- Maîtriser les outils et stratégies pour structurer et délivrer des présentations percutantes

### **Programme**

#### **1. Introduction à la prise de parole en public pour les notaires**

- Les spécificités de la communication notariale (transmission d'informations juridiques complexes, gestion des émotions des clients, posture d'autorité)
- **Cas concret et entraînements** sur situations concrètes

## 2. Maîtriser la voix et le ton

- **Apport théorique** : Les techniques de modulation de la voix (articulation, intonation, pauses, rythme) pour captiver un auditoire et renforcer la clarté des propos.
- **Cas concret et entraînements** sur situations concrètes

## 3. Gestion du stress et de la posture

- **Apport théorique** : Techniques de relaxation, gestion de la respiration, importance de la posture pour inspirer confiance et contrôle.
- **Cas concret et entraînements** sur situations concrètes

## 4. Savoir structurer ses interventions

- **Apport théorique** : Techniques pour organiser un discours clair et logique (méthode PREP : Point, Raison, Explication, Point de conclusion).
- **Cas concret et entraînements** sur situations concrètes

## 5. Gérer les questions et les objections

- **Apport théorique** : Techniques pour répondre aux questions difficiles et objections, sans perdre de crédibilité (techniques de reformulation, gestion des silences).
- **Cas concret et entraînements** sur situations concrètes

## 6. Argumenter efficacement

- **Apport théorique** : Développer un argumentaire persuasif tout en respectant la neutralité du rôle du notaire. Techniques de conviction et de concision.
- **Cas concret et entraînements** sur situations concrètes

## **7. Intervenir devant un groupe avec aisance**

- **Apport théorique** : Techniques pour parler devant un groupe (confiance en soi, interaction avec l'auditoire, gestion des dynamiques de groupe).
- **Cas concret et entraînements** sur situations concrètes

## **8. Conclusion et retour d'expérience**

- Retour sur les principales difficultés rencontrées et les points d'amélioration individuels.
- Conseils pour continuer à progresser après la formation.

---

### **Modalités pédagogiques**

- Exposés interactifs et participatifs.
- Études de cas pratiques et discussions en groupe.
- Ateliers de mise en situation et simulations.
- Utilisation de supports numériques

### **Travail Préparatoire / Questionnaire en Amont :**

- Identification des principales difficultés rencontrées
- Préparation de cas pratiques
- Recueil des attentes spécifiques des participants vis-à-vis de la formation
- Date de Soumission : 1 semaine avant la date de la formation

### **Modalités d'Évaluation des Acquis**

- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation.
- Évaluation continue des participants tout au long de la journée.
- Évaluation finale pour mesurer les connaissances acquises.

### **Dispositif de Suivi et d'Évaluation des Résultats :**

- Suivi post-formation pour évaluer l'application des compétences acquises.

- Feedback des participants pour améliorer les futures sessions de formation.

**Accessibilité :**

- Dispositions spécifiques pour accueillir les participants en situation de handicap.

**Les + de la formation**

1. **Approche Pratique et Concrète** : Chaque pilier théorique est accompagné d'exercices d'application concrets, spécifiquement adaptés aux situations rencontrées par les participants, ce qui facilite l'intégration des techniques
2. **Interactivité et Participation** : Le programme inclut des exposés interactifs, des études de cas pratiques, des discussions en groupe et des ateliers de mise en situation, favorisant l'engagement et l'apprentissage actif
3. **Intervenante experte reconnue** : Véronique Royer est notaire, formatrice et coach certifiée sur les différentes méthodes qu'elle utilise, elle accompagne de nombreuses études notariales sur les sujets de développement personnel et efficacité professionnelle

**Intervenante :**

Véronique Royer est notaire, formatrice et coach certifiée sur les différentes méthodes qu'elle utilise, elle accompagne de nombreuses études notariales sur les sujets de développement personnel et efficacité professionnelle