

CODE : CONF1

Devenez un Conférencier remarquable et mémorable

OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Assumer son style en conférence et son impact sur l'audience
2. Prendre confiance en soi pour moduler son personnage
3. Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange)
4. Aider à clarifier les messages clés à faire passer
5. Adapter son contenu à l'auditoire
6. Gérer la présence physique (gestes, voix, posture)
7. Développer de l'aisance, du leadership et de l'impact
8. Créer des images et des métaphores pour faire passer simplement les notions complexes
9. Passer du concept au concret
10. Comment être impactant avec le Storytelling
11. Comment créer un sentiment d'appartenance avec l'humour
12. Comment créer un effet mémorable avec les émotions
13. Créer une conférence mémorable
14. Construire une stratégie de communication en ligne personnelle qui capte l'attention et vend
15. Clarifier son positionnement et savoir l'exprimer sur internet
16. Créer un personal branding impactant et se démarquant de la concurrence
17. Comment cibler et attirer les bons prospects ?
18. Comment communiquer efficacement sur son offre ?
19. Vendre naturellement sur internet
20. Créer une communauté de fans engagés sur les réseaux sociaux
21. Démystifier l'écriture d'un livre professionnel
22. Prendre ou reprendre confiance dans ses capacités d'écriture
23. Comprendre les rouages de l'édition d'un livre professionnel
24. Élaborer une stratégie de gagnante de diffusion
25. Permettre au conférencier professionnel de développer une stratégie, une présence Internet" et une "identité numérique" efficace et pérenne en toute autonomie.

INFORMATIONS PRATIQUES

DUREE DE LA FORMATION

L'équivalent de 10 journées, à savoir :
3 soirées et 9 journées pleines pour un total de
70 heures

PUBLIC CONCERNE

Ouvert aux conférenciers professionnels
débutants ou expérimentés souhaitant créer et
développer l'enthousiasme et impacter
davantage leur auditoire en conférence.

CONFERENCIER

Hervé Franceschi

<p>DATES ET LIEU : Lieu de formation : 1. Les Carnets d'Éveil Formation. 30, rue Saint Lazare 75009 PARIS</p> <p>Dates : Voir dates de formation sur notre site.</p> <p>TARIFS : 5500€ HT pour les 10 jours (70 heures) (Exonération de TVA selon l'article 261-4-4^a du Code Général des Impôts)</p> <p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES D'UN HANDICAP Nos bureaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap (pour accès PMR avec fauteuil d'une largeur maximum de 60 cm). Nos animations et nos supports de formation peuvent s'adapter aux personnes porteuses de handicap visible ou invisible afin que la formation soit la plus efficace possible. Les personnes handicapées bénéficient de l'ensemble des dispositifs de formation dans le respect du principe d'égalité d'accès. Nous pouvons aussi externaliser nos formations en fonction de la nature du handicap.</p> <p>DELAIS D'ACCES Au plus tard 15 jours avant le début de la formation.</p> <p>PRE-REQUIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La création d'une conférence test (contenu et forme) de 12 à 20 minutes est nécessaire pour pouvoir s'inscrire à cette formation. • Avoir le projet de développer une activité de conférencier dans le cadre d'une activité professionnelle • Avant la formation, envoi d'un livret d'exercices préparatoires notamment sur les aspects marketing de l'offre du conférencier à faire impérativement pour permettre l'analyse des exemples personnels le jour de la formation. • Venir avec un ordinateur, un smartphone, un compte Google (Gmail) et des contenus de présentation à mettre en ligne <p>MODALITES D'ACCES Entretien préalable pour la validation d'une conférence test et des motivations professionnelles ainsi que la signature de la convention de formation.</p>	<p>LES +</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clôture de la formation avec une conférence présentée à un public en situation réelle • Quatre intervenants experts dans leur domaine • Avantage concurrentiel sur le thème de l'identité numérique, du marketing spécifique du conférencier et de la création d'un contenu publiable • vidéo professionnelle pouvant servir de présentation pour la promotion de la conférence <p>L'ENCADREMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hervé Franceschi : Formateur et Coach certifié. Maître Praticien en PNL et Hypnose Ericksonienne depuis 2004. Préparateur Mental de Sportifs de Haut Niveau et praticien EFT® Sport. Statut : Gérant et Responsable Pédagogique des Carnets d'Éveil. https://www.lescarnetsdeveil.com/fr/herve-franceschi/ https://www.hervefranceschi.com/ • Folco Chevallier : Fondateur de l'Académie BookLeaders. Diplômé de l'ESCP Europe, entrepreneur dans le digital, il a écrit et publié deux romans best-sellers numériques. Il accompagne les coachs, experts, conférenciers, consultant et entrepreneurs dans l'écriture, la publication et la promotion de leur livre. https://www.editions-larousse.fr/auteur/folco-chevallier http://folcochevallier.com/ • Sylvain Durand est Coach, conférencier et formateur en présence Internet pour une Identité Numérique humaine et assumée – fondateur de TOLK. Il accompagne les professions libérales, les commerçants, les artisans et les élus à construire leur identité numérique pour leur faire gagner en visibilité et notoriété sur le Web. https://tolk.fr/coach-presence-internet-sylvain-durand/ • Théo Duverger : Docteur en médecine vétérinaire. Formateur aux techniques d'influence en entreprise: hypnose ericksonienne, PNL, biais cognitifs, influence sociale. Formé à l'art dramatique. Technique "OneManConf" https://www.theoduverger.com • Philippe Boulanger est conférencier en innovation, disruption, intelligence artificielle et prospective. Entrepreneur, dirigeant dans des grands groupes technologiques, coach à HEC, investisseur, il crée en 1994 le premier système de visioconférence pour Apple. La suite logique est donc une masterclass qui permet de cartonner en vidéoconférence, ou d'enregistrer des vidéos de teasing pour vos prospects ou clients. https://philippeboulanger.com/fr/#apropos https://masterclass.philippeboulanger.com/les-secrets-de-la-vidеоconference
--	--



CONFERENCIER

Hervé Francerchi

CONTENU DE LA FORMATION :

Résultat attendu de l'intervention pour les participants :

Doter les participants des moyens, outils et clés pour publier très rapidement leur premier livre, en complément de leur conférence. Ce livre sera un outil précieux et dans toute leur communication : en avant-vente, pour valoriser leur message et positionnement et post-conférence, pour renforcer leur message et poursuivre la conversation.

Ce livre, "Nouvelle Génération, sera court, 80 / 100 pages, pour viser un résultat rapide, efficace, dès la formation et ensuite quelques mois plus tard pour l'écriture et la publication.

L'objectif est ici de familiariser les participants au parcours d'écriture et publication "nouvelle génération" : un livre publié rapidement, disponible sur les librairies en ligne, et au service du business du conférencier..

Pourquoi ce positionnement/cette offre ?

La plupart des personnes ont envie d'écrire un livre mais sont souvent découragées par l'ampleur de la tâche. Une fois leur livre écrit, c'est souvent le parcours du combattant pour trouver un éditeur. Une fois l'éditeur trouvé, il faut compter entre 6 et 12 mois avant que le livre ne soit publié. Résultat, entre l'idée initiale et la publication, il peut s'écouler 2, 3, 4 ans...Pas adapté au monde moderne...

Un livre "Nouvelle Génération", c'est un premier livre, court et impactant, complément parfait de la conférence, publié en quelques mois en librairie, imprimé à la demande, et qui est au service du business du conférencier.

Ce que les participants auront concrètement à l'issue de la formation :

Le thème de leur livre et comment ce thème s'articule avec leur conférence

Le titre de ce livre

Le plan de ce livre

La méthode pour écrire ce livre rapidement et s'assurer qu'il rencontrera le coeur de ses lecteurs

La méthode exacte pour publier en quelques semaines ce livre dans les plus grandes librairies en ligne (Amazon, Fnac)

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- La formation vise à développer chez le ou la conférencière, la posture juste (entre le sachant et le présentateur) et à l'aider à trouver son propre style. Elle propose aussi de mieux gérer son auditoire en situation de conférence notamment en adaptant son contenu. Et enfin de créer un impact à moyen ou long terme, en augmentant la qualité et la forme du contenu. De plus, cela augmentera l'assurance, la confiance en soi et l'aisance en situation de prise de parole en public.
- La méthode pédagogique pour chaque item de ce programme consistera en un enseignement théorique à partir de vidéos commentées ou d'études sur l'impact des techniques oratoires proposées. La pratique se fera sous forme d'ateliers, par groupe de 2 puis en plénière (partages d'expériences dans un climat de bienveillance et de convivialité), mettant en œuvre les outils proposés. Elle propose aussi une pédagogie et des méthodes à appliquer pour faciliter la transmission du contenu auprès de son auditoire.

Moyens techniques :

Vidéos, document de synthèse, échanges inter-personnels, note-books, et débriefings.

SANCTION DE LA FORMATION

Méthodes d'évaluation :

Une conférence présentée à un public en situation réelle. Evaluation à chaud.

Validation du stage :

Une feuille d'émargement pour chaque demi-journée devra être signée pour chacun des élèves.

Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation. Accès à des liens permettant de valider les contenus techniques

Chaque participant se verra remettre un certificat en fin de parcours.

CONFÉRENCIER

Hervé Franceschi

PROGRAMME

Soir 1 : Hervé Franceschi

Présentation du programme et des objectifs pour chacun.

Visualisation du Ted Talk de Simon Sinek sur les Golden Circles pour générer un nouveau contenu plus percutant (finalisation à faire pour la journée 1 si nécessaire)

Jour 1 : Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Icebreaker et Auditions des conférences tests (préparées au préalable) et feedbacks écrits par le groupe et le formateur (explication du type de feedback utilisé comme outil d'apprentissage et de progression simple et efficace pour chacun)

Compréhension des objectifs spécifiques et des besoins clients.

A qui je parle ?

Qu'est-ce que je veux qu'ils pensent ? Qu'ils ressentent ? Et qu'ils fassent à l'issue de mon intervention ?

Quels bénéfices y a-t-il pour eux dans mon intervention ?

Quel impact pour eux ou leurs équipes ?

Validation de ces points au vu de la 1ère audition (Vérifier la pertinence de l'enseignement, des propositions en binôme l'un jouant le client l'autre le conférencier)

Redéfinition des objectifs :

Type de format (keynotes, conférence, atelier, mix)

Nombre de conférence/an (payante ou gratuite/défrayée)

Publics visés (professionnel néophyte ou spécialiste, grand public)

Tarif de vente (à l'unité, en série/épisode, incluant consulting ou formation)

Evolution à 3 ou 5 ans (pont vers le futur)

Ice breaker

Présentation du module : « Les habitudes des très bons conférenciers (sur scène et en dehors) »

Puis créer la préparation/routine nécessaire pour chacun(e) afin de se mettre en condition

Préparation

Du contenu (amélioration et répétition)

Mentale (croyance positive de réussite) avec la PNL

Physique (gestion des émotions et de l'énergie - timing dans la journée)

Logistique (disposition de la salle, matériel fournis et personnel, compatibilité des technologies, voyage, accueil, hôtellerie, etc.)

Confirmation et validation des aspects logistiques (tout ce qui peut générer du stress chez vous et votre client)

Savoir être et savoir-faire du conférencier,

Validation des besoins clients, du scénario (méthodologie, pédagogie et contenu), du cadre

Ice breaker et Mise en situation de préparation 2/2 avec 2 auditions proposées par le groupe

S'inspirer des meilleurs (francophones et anglophones)

Visualisation de morceaux choisis de conférenciers « hors pairs » (Ted talk)

Débriefing et compréhension des techniques utilisées pour créer un impact

Impact de la Communication Non Verbale et feed-Back

Comprendre et expérimenter le para-verbal et le langage corporel en situation

Feedback de la journée



CONFERENCIER

Hervé Franceschi

Jour 2 : Théo Duverger

Présentation et objectif de la séance par le formateur
Clarifier son positionnement sur Internet
Rappels de 2 fondamentaux du positionnement stratégique (soi, son projet)
Partage des travaux personnels de chacun et feedback sur chaque proposition en petits groupes ou en plénière
Cibler et attirer les bons prospects pour son activité
Identifier le stade de maturation d'un prospect et savoir comment l'adresser
Définir son avatar client pour mieux rédiger ses communications
Partage des typologies d'avatars de chacun et feedback en petits groupes ou plénière
Stratégies d'acquisition et de communication efficace
Capter des e-mails de prospects tous les jours
Créer un aimant client cohérent
Réussir les contenus de son aimant client
Savoir utiliser l'e-mail efficacement sans faire de spam
Comment organiser ses campagnes email
La structure de persuasion universelle à utiliser dans toutes ses communications
Les secrets d'un mail réussi qu'on a envie de lire (copywriting)
Stratégies d'acquisition et d'automatisation en ligne
Créer une communauté de fans engagés sur Facebook ou LinkedIn
Recruter, animer, encadrer et vendre
Développer la conversation et l'engagement
Vendre naturellement sur internet
Les étapes clés d'un tunnel de ventes réussi
Exemples de tunnels de ventes efficaces
Analyse de sites du groupe de participants
Feedback de la journée

Jour 3 : Folco Chevalier et Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur
Développer une capacité d'écriture pour la conférence
Choix du style /mix (éloquent, récurrent, storytelling)
Recherche d'un fil rouge et d'une histoire idéale
Pros and cons en binôme de la prose de chacun et réécriture
Mise en scène/effets- Répétition - Représentation.
Développer créativité sur le fond et la forme

- Parler de soi à la 3ème personne (écriture distanciée)
- Définir un message, 3 clés, et répétitions
- Validation avec l'avatar
- Présentation en binôme

Comment Écrire un livre "nouvelle génération" en complément de sa conférence

- Pourquoi écrire un livre ?
- Facteurs clé de succès
- Typologie de livre
- Comment mettre le livre au service de son business et de sa conférence
- Les nouvelles formes d'édition (numérique, audio, impression à la demande)

Entamer son projet de livre

- Comment se lancer facilement ?
- Exercice de Free Writing /Retour des participants.
- Positionner son livre vs sa conférence : travail en binôme + coaching /Retour des participants

Hervé Franceschi

Soir 2 : Hervé Franceschi

Retour sur les Golden Circles de Simon Sinek (validation du Why ?) et évolution du contenu – écriture et validation avec le formateur

Clarification des motivations intrinsèques :

Quelle reconnaissance et considération recherchées ?

Gestion de la respiration (3 types de respiration à maîtriser pour augmenter sa présence sur scène) - reprise d'ice breakers utiliser dans les 3 premiers jours

Vivre ses émotions ne plus les dissimuler – usage du registre émotionnel naturel pour augmenter l'empathie avec l'auditoire. Quelle communication mets-je en place ? Avec quelle écoute active ?

Jour 4 : Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Rappel de la journée précédente et Icebreaker

Assumer et moduler son style/son personnage en conférence et leur impact sur l'audience pour augmenter sa confiance en soi - Validation avec chacun – décryptage si nécessaire avec les auditions précédemment filmées

Proposer un personnage inspirant, décalé, etc.

Gérer la présence physique (gestes-déplacements, voix, posture, regard)

Mise en situation pour ajuster la posture et le regard

Mise en situation pour trouver sa voix et l'accepter (de quel instrument je joue ?)

Mise en situation pour gérer gestuelle, gestes parasites et déplacements

Icebreaker et mises en situation avec des texte choisis (improvisation)

Préparation d'un contenu mémorable, exceptionnel, enthousiasmant et impactant

Atelier d'écriture et de créativité pour choisir les messages clés

Savoir pitcher son exposé en 2 minutes avec les messages clés (mise en situation pour chacun)

Feedback de la journée

Jour 5 : Philippe Boulanger

Présentation et objectif de la séance par le formateur

L'image que vous projetez en vidéo(conférence)

L'effet de Halo

Les aspects techniques incontournables du son, de la lumière et de la caméra.

Utilisation du bon matériel en fonction des objectifs

Atelier gestion de l'arrière-plan

Comprendre l'importance de l'arrière-plan

L'arrière-plan construit

L'arrière-plan virtuel : fond vert, avantages, inconvénients et mise en place

Atelier studio portable avec et sans fond vert : mise en place et utilisation en quelques minutes

Réalisation en vidéo(conférence)

Outils pour une réalisation bluffante en temps réel, changements de plans, de scène, interactions avec le public

Atelier : installation et première réalisation

Réalisation en vidéo(conférence)

Effet waow avec présentations innovantes, les compléments pour une réalisation en temps réel plus fluide

Utilisation inhabituelle de PowerPoint ou Keynote pour générer du contenu

Feedback de la journée



CONFERENCIER

Hervé Franceschi

Jour 6 : Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Ice breaker et rappel de la journée précédente et suite de la création de contenu mémorable

- 2nd pitch avec les messages clés et une anecdote de l'intervention + feedback
- Créer une Introduction mémorable (visualisation de quelques cas « réussis ») et atelier d'écriture (Isaac Lidsky « Quelle réalité créez-vous pour vous-même ? »)
- Faire la liste des notions et concepts à développer
- Passer du concept au concret (Agrémenter le contenu d'anecdote/histoires, citations, etc.)
- Revalider le rythme et le timing

Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Les 5 moments forts du discours (Exorde, Narration, Confirmation, Réfutation, péroraison) – mise en œuvre (exemple du formateur et improvisation)
- Créer des images, métaphores ou des moyens mnémotechniques pour augmenter l'expérience, la mémorisation et faire passer simplement des notions complexes
- Créer des transitions fluides à valider 2/2 – proposition type brainstorming et écriture
- Conclusion (récapitulatif des messages clés ? ouverture ? message personnel ?) proposition du groupe et du formateur et écriture

Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Créer un effet mémorable avec les émotions et l'utilisation du Storytelling
- Comment créer une histoire qui fonctionne
- Mise en situation par groupe de 3 à 4 ou chacun raconte son histoire et les autres la bonifient avec les ingrédients proposés par le formateur
- Créer un sentiment d'appartenance avec l'humour
- Quel type d'humour ? Qu'est-ce qui marche avec moi ?
- Mise en situation par groupe de 3 à 4 ou chacun(e) propose son/ses moments d'humour et les autres les bonifie avec la méthode proposés par le formateur

Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Réalisation de la trame des supports visuels, sonores, autres
- Type de présentation : Powerpoint ou Prezi ?
- Présentation Zen type Garr Reynolds ou bien sans présentation
- Choix de l'usage d'objets ou d'éléments scéniques

Feedback

Soir 3 : Hervé Franceschi

Augmenter son énergie et gérer son stress :

- Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange) - Mettre en énergie et créer de l'interactivité
- Mise en situation proposée par le formateur en fonction des difficultés de chacun(e)

Icebreaker

- Utilisation des messages positifs et du sponsoring positif au service de l'aisance, de l'empathie ou de la sympathie avec l'auditoire – gestion des objections et réfutation
- définition des points forts de chacun(e) pour augmenter son énergie - validation par la mise en situation avec anecdotes/histoires ou séquence de la conférence test
- Amélioration/révision de la trame des supports visuels, sonores, autres

Hervé Franceschi

Jour 7 : Hervé Franceschi et Folco Chevalier

Rappel de la journée précédente et Icebreaker

- Audition des nouveaux formats de la conférence bonifiés avec feedback écrits

Validation des effets « Waouh »

- Validation des moments clés, des liaisons, des anecdotes/histoires et valider les messages clés en plénière (séquence filmée) + feedback

Titre et plan de son livre complément

- Créer un titre irrésistible (titre + sous-titre) : théorie et mise en application
- Premier plan (atelier MindMap/Post-it)

Les prochaines étapes pour publier son livre avec succès

- Ecriture
- Beta-Lecteurs
- Packaging
- Diffusion
- Promotion

Jour 8 : Sylvain Durand

« La présence Internet & l'identité numérique du conférencier en pratique »

Les enjeux d'une bonne présence Internet

- Professional Branding, Storytelling et Socialselling, trois concepts expliqués pour développer identité numérique pleinement assumer et créer visibilité, notoriété et transparence à destination de son public ciblé

Le site Internet, le socle de son identité Numérique (partie #1)

- Quels outils pour construire le socle de son identité numérique de conférencier sur un site "OnePage" à son nom
- De Wix à Wordpress en passant par ReadyMag : trois plateformes pour faire le bon choix

Le site Internet, le socle de son identité Numérique (partie #2) -

Quels contenus pour exprimer sa posture ?

- Textes, images & vidéos, le bon mix pour une identité numérique pérenne.
- Prototypage d'une "OnePage" avec Google Drawings

En pratique

- Création d'un compte sur les plateformes de création de sites présentés (Wix, Wordpress et/ou ReadyMag)
- Proposition d'un prototype de sa page sur Google Drawings

Les Réseaux sociaux, au fil de son actualité professionnelle

Une présence multicanale pour développer ses communautés cibles

- De Facebook à LinkedIn en passant par Instagram et Twitter, présentation des quatre plateformes et des différentes approches éditoriales

En pratique

- Création ou mise à jour des comptes des participants sur les quatre plateformes de réseaux sociaux présentés (Facebook, Instagram, Twitter & LinkedIn)

L'usage de la vidéo en live et en différée

Comment proposer une expérience réelle de son identité numérique ?

- Utilisation du live avec Facebook et Instagram pour des interventions exclusives ou des retransmissions publiques
- Utilisation du différé avec une chaîne Youtube et une grille de programme cohérente pour une présence vidéo pérenne

En pratique

- Lancer un Facebook Live de présentation de son activité de conférencier sur sa page pro
- Récupération de la vidéo Facebook Live pour l'insérer sur une chaîne Youtube

Pratique et Feedback

CONFERENCIER

Hervé Franceschi

Jour 9 : Hervé Franceschi + Jury

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Rappel de la journée précédente et Ice Breaker

Visualisation des vidéos et feedback pour adapter contenu et expression de contenu

Ice Breaker

Visualisation de la conférence dans son ensemble (ambiance, moments clés)

Filage sur scène/validation du son, de la mise en lumière et de la technique

Passage en plénière (format auditorium ou théâtre) des conférences de chacun. Les conférences sont filmées et un feedback écrit sera fourni

Une pause de 15 sera programmée entre 2 passages de conférencier

Débriefing face au groupe, point sur les enseignements reçus. C'est aussi l'occasion d'un Feed-back et d'envisager les axes de progression.

Clôture de la formation. Remise d'une attestation de formation à chaque participant et de la bibliographie

Le déroulement et les horaires sont donnés à titre indicatif et pourront varier légèrement.

Tous droits réservés Carnets d'Éveil EURL