

Du pitch au post : l'essentiel pour communiquer sur son métier

2 jours

Objectif général

Maîtriser les fondamentaux de la communication orale, écrite et numérique afin de valoriser son métier, son entreprise et son expertise, que ce soit lors de présentations directes ou sur les réseaux sociaux.

Objectifs pédagogiques

Identifier et valoriser ses atouts personnels et professionnels - Développer ses compétences en communication orale et écrite - Appliquer des techniques de narration et d'expression pour captiver un auditoire - Maîtriser les outils de création de contenus vidéo et d'utilisation des réseaux sociaux pour promouvoir son activité - S'entraîner à présenter son métier devant une caméra et à analyser ses performances.

Public

Salariés
Chefs d'entreprise, conjoints

Durée

14 heures

Pré-requis

Aucun

Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Jour 1 - Matin

Identifier et valoriser ses atouts personnels et professionnels

Savoir se présenter et valoriser son entreprise et son métier : Identifier son profil personnel et sa fonction professionnelle ; Analyser son mode de communication et repérer ses atouts ; Déterminer les éléments clés à communiquer sur son métier ; Valoriser les atouts de son entreprise, notamment les actions durables, écoresponsables.

Développer ses compétences en communication orale et écrite.

S'approprier les différents types de communication

La communication orale

Connaître les principes de base de la communication et de l'expression orale (gestes, attitudes, voix)
Connaître le vocabulaire et les expressions de la communication orale intergénérationnelle ; Se familiariser aux techniques d'éloquence et d'expression orale pour communiquer de manière convaincante ; Le pitch, le storytelling, l'attention/l'intérêt, la conviction, les émotions.

La communication écrite

. Connaître les techniques de l'écriture orale : passer de la communication écrite à la communication orale
. Connaître les principes de la narration pour rendre les récits professionnels captivants
La communication non verbale (la gestuelle)
. Comment bouger devant un auditoire en présentiel ou devant une caméra principes de base

Après midi

Appliquer des techniques de narration et d'expression pour captiver un auditoire

Feed-back et exercices pratiques : retour sur la matinée et mises en pratique : redécouvrir et travailler sa voix (rythme, volume, articulation).
Présentation de son métier à haute voix avec mise en situation et jeux de rôles.
Retravailler sa fiche de présentation pour une lecture convaincante.

Jour 2- Matin

Maîtriser les outils de création de contenus vidéo et d'utilisation des réseaux sociaux pour promouvoir son activité

Communiquer via les réseaux sociaux ou sur YouTube
Panorama des médias vidéo utilisés en communication : reportages, clips, interviews.

Présentation des outils pour créer et diffuser des vidéos.

Utilisation de TikTok dans une stratégie marketing : Comprendre les tendances et les exploiter.

Créer une publication typique.

Exemples de réussites avec TikTok pour artisans et commerçants.

Création de visuels simples pour fonds de vidéo ou illustrations de posts.

Après-midi

S'entraîner à présenter son métier devant une caméra et à analyser ses performances

Mise en situation filmée

Se présenter et présenter son métier devant une caméra.

Publier des vidéos sur des plateformes comme YouTube, Vimeo, ou TikTok.

Analyse et amélioration des performances à partir des vidéos réalisées.

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum)
- Animation par des consultants experts dans le domaine
- Outils (exemple : RapidMooc) et supports pédagogiques, exercices pratiques, vidéo.
- Remise d'une attestation de formation.

Modalités d'évaluation

- Quiz d'auto évaluation - Quiz intermédiaire - Quiz final

Pour plus d'information - Par territoire

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr 04 92 30 90 80 / 06 70 27 71 76	06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr 04 92 12 53 45	83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr 04 94 61 99 65
05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr 04 92 52 80 15	13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr 04 91 32 24 70	84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr 04 90 89 20 40

<https://www.calameo.com/read/0061897532dc3a727e415>