

Présenter pour convaincre en anglais

Parce qu'il ne suffit pas de traduire vos présentations pour convaincre un public anglophone.

Objectifs

- Comprendre l'approche anglo-saxonne des présentations.
- Rendre vos messages plus directs pour intéresser et convaincre un public anglophone.
- Pratiquer, acquérir des automatismes, pour être "à l'aise" quelle que soit la situation.

Personnes concernées

- Tout professionnel amené à effectuer des présentations dans un contexte international, notamment : dirigeants, directeurs export, responsables commerciaux, chargés d'affaires, responsables techniques, formateurs....
- Niveau requis : pratique courante de l'anglais dans le contexte professionnel.

Méthodes pédagogiques

- Entraînement pratique devant le groupe (3 à 4 présentations par stagiaire).
- Supports écrits : "set pieces", "course file" et CD.
- Séances de groupes de 8 participants au maximum.



Contenu

1. Avant le stage

- Briefing téléphonique avec le formateur pour préciser vos attentes.
- Travail personnel en auto-apprentissage à partir d'un manuel et CD audio : "introducing, opening, stating the aims, from slide to slide, summarising, concluding..."

2. Pendant le stage

- Les différentes stratégies de présentation (approche anglo-saxonne versus approche latine).
- Préparer sa présentation (objectifs, audience..).
- Utiliser les supports visuels.
- Techniques d'expression orale.
- Attitude mentale et comportement physique.
- Exercices pratiques pour assimiler les bons réflexes.

Durée Prix net de taxes

- 2 jours
 - 750 € par personne*.
- Lieu : Grex

Dates

- 6 et 7 décembre 2010.

*Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.