



Communiquer au pied levé

Atelier THINK ON YOUR FEET®



POUR QUI ?

Directeurs et contrôleurs financiers, Responsables financiers, consolidation et comptabilité, Contrôleurs de gestion, Comptables, Consolideurs, Experts-comptables, Commissaires aux comptes, et tout collaborateur ayant le souhait de développer ses capacités à communiquer

Prérequis : aucun niveau de connaissance préalable n'est requis



QUELS OBJECTIFS ?

- Structurer et synthétiser ses idées, même sous pression.
- Faire face aux questions « au pied levé ».
- Obtenir de l'information dans une communication orale.
- Présenter ses idées pour avoir de l'impact.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Plus de 95 % de la communication professionnelle se produit de façon informelle, lors d'une conversation non préparée. THINK ON YOUR FEET® aide les participants à maîtriser les aptitudes essentielles pour répondre à toute question au pied levé, et présenter une idée de manière persuasive et rapide.

Le programme présente 10 structures qui vous aident à organiser et à visualiser vos idées rapidement – même dans des situations tendues.

Ces structures utilisent 3 stratégies de communication simples : information, affirmation et visualisation, contextualisées au domaine financier.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse).
- **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



Perfectionnement



2 jours

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

► Organiser et synthétiser ses idées pour communiquer avec clarté, concision et impact

- Utiliser les plans THINK ON YOUR FEET® pour structurer ses idées
- Structurer sa présentation en utilisant des repères visuels
- Présenter des sujets complexes de manière simple et claire et éviter la surcharge d'informations
- Présenter une information selon plusieurs aspects ou perspectives
- Faire évoluer deux points de vue opposés vers un terrain d'entente
- Mettre en avant les avantages d'une idée

✓ **EXPÉRIMENTER** | Elevator Pitch avec et sans plan THINK ON YOUR FEET®

✓ **APPLIQUER** | De nombreuses mises en situation et jeux de rôle en binômes, en sous-groupe, ou en plénière

► Convaincre et gérer les objections à l'oral

- Gérer les questions difficiles à l'aide des techniques de transition
- Identifier les préoccupations de l'interlocuteur
- Traiter les objections de manière constructive

✓ **EXPÉRIMENTER** | Partage d'expérience en plénière

✓ **APPLIQUER** | Mises en situation

► Renforcer l'impact de sa communication

- Étoffer et illustrer les idées pour les rendre plus mémorables
- Combiner l'ensemble des techniques THINK ON YOUR FEET®, avec ou sans préparation

✓ **EXPÉRIMENTER** | Mises en situation

✓ **APPLIQUER** | Cas pratique de synthèse : utilisation des plans THINK ON YOUR FEET® dans le cadre d'une communication préparée



PROCHAINES SESSIONS

- 22 et 23 février 2027
- 27 et 28 mai 2027
- 13 et 14 octobre 2027



TARIF : 2 090 € HT

► MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.

Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

► SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.