

Convaincre pour mieux mobiliser autour de la RSE

Votre métier et votre rôle sont clés pour accélérer la transformation des entreprises, de votre entreprise. Valoriser sa fonction, l'engagement RSE de son entreprise et les vertus sociales/environnementales de ses produits/services. Créer des déclics, faire comprendre, inspirer à passer à l'action, aider à penser le monde différemment, embarquer l'ensemble des parties prenantes... Vos challenges quotidiens. Il vous arrive probablement de prendre la parole auprès d'acheteurs, de commerciaux, de membres du comité de direction, ou de journalistes, en regrettant de ne pas avoir eu les bons mots pour les convaincre, les embarquer, les engager. Alors comment prendre la parole de manière pertinente et éclatante pour mieux engager autour de la RSE ?

Modalités

<p>1 jour - 7h00</p> <p>Durée : 1 jour (7h00) Uniquement en INTRA-entreprise</p> <hr/> <p>Uniquement en intra-entreprise</p>	<p>Pour qui ?</p> <p>Équipe RSE Ambassadeurs RSE Managers Équipe communication Équipes commerciales</p>	<p>Quelle pédagogie ?</p> <p>Benchmark concurrent et de pratiques inspirantes Mises en situation</p>	<p>Les pré-requis</p> <p>Il est préférable d'avoir un objectif personnel/professionnel en matière de prise de parole sur la RSE.</p>
--	--	---	---

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Présenter vos messages de manière concise, percutante et claire
- Éveiller la curiosité et maintenir l'attention tout au long de vos prises de parole
- Persuader de la pertinence et de l'intérêt de la RSE
- Maîtriser votre corps, votre voix et vos mots pour envoyer les bons signaux
- Avoir une communication orale pertinente et engageante

Formation portée par 

PROGRAMME

UTILISER LA RHÉTORIQUE AU SERVICE DE LA RSE

- Pourquoi prendre la parole sur la RSE ?
- Qu'est-ce que la rhétorique et comment l'utiliser pour devenir plus convaincant ?
- La différence entre la pensée et l'acte, entre convaincre et persuader (ou aller au-delà de la conviction pour engager)

FAIRE ÉMERGER ET CLARIFIER SES MESSAGES

- Les questions de base à se poser pour sélectionner les bons messages
- L'importance en RSE d'avoir des messages argumentés, proportionnés et prouvés
- La bonne ligne argumentative : mêlant efficacité et rigueur
- Le rappel sur la communication responsable (ou comment éviter tout greenwashing)

STRUCTURER SON INTERVENTION ET LA FAIRE VIVRE

- Les structures de discours efficaces en fonction de ses cibles et du contexte
- La rhétorique émotionnelle pour accrocher et inspirer un passage à l'action
- Jeux et mises en situation avec feedbacks personnalisés

INFO TARIFS

Le tarif de la formation s'élève à 1 000 € HT.

En présentiel, les déjeuners sont offerts.