

# Répétition 360

Finalisez votre présentation en 3 heures



Parce que vous n'avez pas assez de temps pour préparer, soyez efficaces !

## → Répétition 360 : pour réussir vos présentations à coup sûr

Cette présentation est importante pour vous ?

A la manière d'un coach sportif, nous vous aidons à la préparer sous tous les angles.

Ensemble notre exigence se concentrera sur 3 objectifs :

- Atteindre le **résultat que vous attendez à l'issue** de la présentation (décision, budget, accord...)
- **Vous sentir à l'aise** à l'oral
- Utiliser les **supports de présentation adaptés** à votre style et à vos contraintes

## → Un accompagnement pragmatique et 100% personnalisé

Nous venons du monde de l'entreprise : **nous connaissons les situations que vous vivez** (comité de direction, présentation à des actionnaires, à des clients, convention d'entreprise, comité de pilotage projet...).

**Notre méthodologie déposée (KCM) passe en revue tous les aspects de la présentation** : structure, qualité des contenus, efficacité mais aussi gestuelle, aisance, gestion du stress, gestion de l'interactivité...

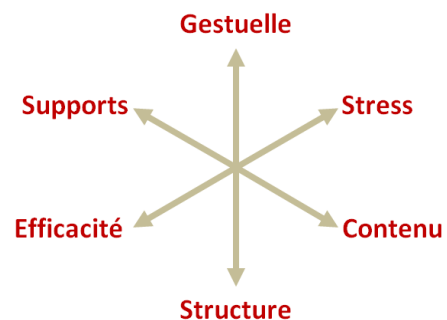
Nous savons que vous n'avez jamais assez de temps pour préparer : **nous nous concentrons sur le résultat à atteindre** pour optimiser votre temps de préparation.

Votre contact :  
Valérie FORGEOT  
06 62 21 45 40



## Déroulement de la Répétition 360

**1 – Vous faites votre présentation devant nous**, même si elle n'est pas bien préparée. Nous réalisons un **Diagnostic 360** et priorisons les améliorations à apporter (40 mn)



**2 – Nous renforçons ensemble les éléments de base de la présentation** : Structure et contenu ; Scénario d'animation ; Supports (45 mn)

**3 – Vous faites une deuxième répétition et recevez un deuxième Diagnostic 360** (30 mn)

**Option : Utilisation ciblée de la vidéo** pour une évaluation plus complète du non-verbal

**4 – Nous renforçons ensemble votre aisance à l'oral** (20 mn – 50 mn si vidéo) : Fluidité de la présentation ; Gestion du temps et des imprévus ; Traitement des objections et reformulation ; Gestion de l'interactivité ; Vérification du résultat atteint

**5 – Nous terminons par un Plan d'action 360** pour finaliser la présentation et consolider les acquis du coaching (15 mn)