



**TESMA PARTNERS**

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

# CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

[www.tesmapartners.com](http://www.tesmapartners.com) - [contact@tesmapartners.com](mailto:contact@tesmapartners.com)

## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



## 3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



### Intra entreprise - formations proposées au catalogue

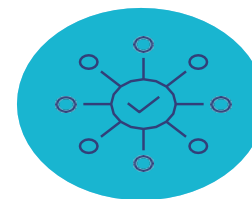
Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



### Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



### Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



# 4

## ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

### Ingénierie pédagogique

#### Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

### Évaluation et recommandations

#### Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

### 1

### Cadrage et immersion

#### Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

### 2

### Déploiement du dispositif

#### Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

### 3

### 4



# COMMUNICATION : SE PERFECTIONNER À L'EXPRESSION ORALE ET À LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

<p><b>LES OBJECTIFS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Surmonter son trac.</li> <li>• Prendre la parole à l'improviste.</li> <li>• Exprimer clairement ses idées.</li> <li>• Gérer son temps de parole.</li> <li>• Gagner en clarté.</li> <li>• Se centrer sur son auditoire.</li> <li>• Utiliser les techniques efficaces de présentation.</li> <li>• Adopter un comportement efficace dans les échanges..</li> <li>• S'affirmer dans ses interventions.</li> </ul>	<p><b>PROGRAMME</b></p>	
<p><b>PUBLIC</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager, cadre, ingénieur, chef de projet prenant régulièrement la parole en public.</li> </ul>	<p>➤ <b>AMÉLIORER SES QUALITÉS D'ORATEUR</b></p> <p><b>Mieux se connaître à l'oral : le préalable indispensable</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apprivoiser son trac : ne plus le subir, savoir l'utiliser.</li> <li>• Mieux cerner ses qualités et ses défauts grâce à la vidéo.</li> <li>• Transformer le feed-back des autres en pistes de progrès.</li> </ul> <p><b>L'image de soi : mode d'emploi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capitaliser ses atouts personnels pour développer sa confiance et son authenticité.</li> <li>• Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite projeter avec l'image perçue par les autres.</li> <li>• Valoriser sa personnalité en affinant son style.</li> </ul> <p><b>Se préparer à prendre la parole en public</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent.</li> <li>• Travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, les silences.</li> <li>• Laisser parler ses émotions, développer son charisme.</li> </ul> <p><b>Structurer clairement son intervention</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire pour adapter son message.</li> <li>• Analyser objectivement le contexte dans lequel chacun intervient.</li> <li>• Organiser ses idées.</li> </ul> <p><b>Utiliser les techniques de présentation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent.</li> <li>• Travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, les silences.</li> <li>• Laisser parler ses émotions, développer son charisme.</li> </ul> <p>➤ <b>ADOPTER UN COMPORTEMENT EFFICACE DANS LES ÉCHANGES</b></p> <p><b>Renforcer ses qualités d'écoute et d'adaptation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Décoder le vrai message de son interlocuteur.</li> <li>• Pratiquer l'art du questionnement et de la reformulation pour une communication constructive.</li> <li>• Trouver l'attitude, le ton et les mots qui facilitent les échanges.</li> </ul> <p><b>Découvrir les pièges de la communication pour les éviter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Repérer les pièges des questions.</li> <li>• Identifier ce qu'il y a derrière les mots.</li> <li>• Rester maître de ses émotions.</li> </ul> <p><b>S'affirmer dans ses interventions</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asseoir sa présence.</li> <li>• Canaliser et maîtriser les échanges.</li> </ul>	
<p><b>LES PLUS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une approche pratique, mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression</li> <li>• Expertise et Qualité, Programmes Variés, Adaptation aux Besoins réels de l'entreprise, Flexibilité, Suivi et Support, Réseautage, Actualisation des Connaissances, Personnalisation...</li> </ul>	<p><b>SUIVI &amp; ÉVALUATION</b></p>	<p><b>INFOS PRATIQUES</b></p>
<p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</li> <li>• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</li> <li>• Mise à disposition d'un support pédagogique</li> <li>• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Feuille d'émargement et attestation de fin de formation</li> <li>• Évaluation à chaud et à froid</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Durée : 3 jours</b></li> <li>• <b>Tarif : 300.000 FCFA HT</b></li> <li>• <b>Lieu : Nous consulter</b></li> <li>• <b>Date : Nous consulter</b></li> </ul>

### Informations personnelles :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

### Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez fournir des détails : \_\_\_\_\_

### Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

### Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_



## Inscription de groupe

### Informations personnelles du responsable :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 1 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 2 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 3 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

### Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

### Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_