

Communiquer avec impact à l'oral en présentiel et à distance

RS6377 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310, 320
Formacode(s)	15002, 15004, 46301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/09/2023
Date d'échéance	20/09/2026

Certificateur(s)

POLLEN CONSEIL · SIRET : 85290515700024

Partenaires habilités

20 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation et 19 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACCERTIF	91819995100016	Former
ANACHORETE	90144031300012	Former
A PLEINE VOIX - COACHING ET FORMATION	91793634600019	Former
ATOUT MAJEUR RHONE ALPES	41009852900051	Former
AXIO FORMATION	89250203000026	Former
CCI Formation pro	90007495600013	Former
COMUNDI	79922203900031	Former
IMPULSE FORMATION	93000994900015	Former
KILUZ	85133705500020	Former et organiser l'évaluation
KRATEO	88387759900018	Former

Liste complète des 20 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs6377-communiquer-avec-impact-a-l-oral-en-presentiel-et-a-distance/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise à acquérir des compétences qui permettent de renforcer l'impact de sa communication dans divers contextes professionnels : présentation de projet, réunion d'équipe, comité de pilotage, soutenance commerciale, discours, conférence, visioconférence avec à un groupe ou en face à face, entretien en face à face, négociation avec un client (interne ou externe), un fournisseur ou un partenaire...

Elle cible les publics suivants :

- commerciaux ou personnel de la relation client en situation de négociation ou soutenance de projet commercial,
- managers en situation d'entretien en face à face avec un collaborateur,

- responsables de services en situation de réunion d'équipe,
- chefs ou contributeurs de projet en situation de présentation projet ou en comité de pilotage,
- dirigeants en situation de discours ou de conférences,
- demandeurs d'emploi en entretien de recrutement.

En prérequis, il faut justifier d'au moins 1 an d'expérience dans une de ces fonctions et pratiquer régulièrement des prises de parole en présentiel ou à distance dans un contexte professionnel.

Les objectifs sont les suivants :

- maîtriser les techniques d'expression orale pour capter l'attention,
- exploiter la communication non verbale pour développer sa présence et son leadership,
- rythmer et structurer sa présentation pour être synthétique et impactant,
- gérer les objections et les situations difficiles sans se laisser déstabiliser,
- animer des visioconférences efficaces et motivantes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1. Lors d'une prise de parole en présentiel ou à distance face à un public d'au moins de 2 personnes (réunion d'équipe, comité de pilotage ou de suivi de projet, réunion commerciale avec un client, un prospect, un partenaire ou un fournisseur) ou lors d'une communication en présentiel ou à distance, en face à face (négociation, entretien de recrutement, entretien annuel, présentation d'une offre ou d'un projet en bilatéral) ou lors d'une prise de parole face à un groupe de plus de 20 personnes en auditorium (discours, conférence) ou en webinaire, mobiliser son corps par différentes techniques (ancrage, mouvement, regard, sourire), en tenant compte de son environnement et de ses interlocuteurs pour appuyer son discours.

C2. Lors d'une prise de parole en présentiel ou à distance face à un public d'au moins de 2 personnes (réunion d'équipe, comité de pilotage ou de suivi de projet, réunion commerciale avec un client, un prospect, un partenaire ou un fournisseur) ou lors d'une communication en présentiel ou à distance, en face à face (négociation, entretien de recrutement, entretien annuel, présentation d'une offre ou d'un projet en bilatéral) ou lors d'une prise de parole face à un groupe de plus de 20 personnes en auditorium (discours, conférence) ou en webinaire, énoncer son message pour se faire entendre de manière audible et impactante en utilisant les techniques vocales.

C3. Préalablement à la prise de parole, concevoir la structure d'une communication permettant de faire passer ses messages avec clarté en utilisant les techniques de plan.

C4. Lors d'une prise de parole en présentiel ou à distance face à un public d'au moins de 2 personnes (réunion d'équipe, comité de pilotage ou de suivi de projet, réunion commerciale avec un client, un prospect, un partenaire ou un fournisseur) ou lors d'une communication en présentiel ou à distance, en face à face (négociation, entretien de recrutement, entretien annuel, présentation d'une offre ou d'un projet en bilatéral) ou lors d'une prise de parole face à un groupe de plus de 20 personnes en auditorium (discours, conférence) ou en webinaire, illustrer le contenu de sa communication afin de captiver et convaincre son interlocuteur en utilisant les techniques d'illustration et les techniques d'argumentation.

C5. Lors d'une prise de parole en présentiel ou à distance face à un public d'au moins de 2 personnes (réunion d'équipe, comité de pilotage ou de suivi de projet, réunion commerciale avec un client, un prospect, un partenaire ou un fournisseur) ou lors d'une communication en présentiel ou à distance, en face à face (négociation, entretien de recrutement, entretien annuel, présentation d'une offre ou d'un projet en bilatéral) ou lors d'une prise de parole face à un groupe de plus de 20 personnes en auditorium (discours, conférence) ou en webinaire, gérer les interactions orales en utilisant les techniques de gestion des objections afin de convaincre ses interlocuteurs dans la durée.

C6. Adapter les paramètres de sa communication à un contexte distanciel pour soutenir l'attention et la convivialité lors d'une visioconférence (réunion d'équipe, réunion commerciale, réunion de projet, soutenance commerciale, webinaire, négociation, entretien de recrutement, présentation d'une offre ou d'un projet en bilatéral).

Secteur d'activité et type d'emploi

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La formation est accessible à tous et ne nécessite aucune habilitation ou certification particulières.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Prérequis : justifier d'au moins 1 an d'expérience dans sa fonction et pratiquer régulièrement des prises de parole en

présentiel ou à distance dans un contexte professionnel.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir suivi l'intégralité du cursus et validé les 6 compétences.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury d'évaluation est composé de 2 membres, dont au minimum un professionnel externe à l'organisme certificateur Pollen Conseil.

Le jury de certification est composé de 3 membres :

- un représentant de l'organisme certificateur Pollen Conseil (président du jury),
- 2 professionnels externes à Pollen Conseil (direction générale ou responsable de service).

Base légale

Date de décision	20/09/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/09/2026
Date de dernière délivrance possible	20/03/2027

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS7622

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://pollenconseil.com/1-communiquer-avec-impact-a-loral-en-presentiel-et-a-distance-v3/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6377/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	4 345
Parcours menés à terme	3 896
Taux d'achèvement	90 %
Période	03/2024 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5 011
Montant total engagé	7 812 616 €
Coût moyen par dossier	1 559 €
Durée moyenne	20 h
Période	02/2024 – 09/2026
France compétences	95 %

Reste à charge titulaire	4 %
OPCO	1 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
France Travail	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.