Concevoir et animer un atelier ou une conférence pour développer sa clientèle

Faites de vos ateliers et de vos conférences un véritable levier de développement commercial. En 2 jours, vous apprenez à concevoir un événement attractif et bien structuré, puis à l'animer avec aisance grâce au storytelling, à engager vos participants et à les accompagner naturellement vers vos prestations.

Tarif
L'ingénierie pédagogique étant faite sur mesure, le tarif sera établi en fonction des besoins de l'apprenant et figurera sur les documents contractuels tels que le devis, la convention de formation ou le contrat de formation.

Durée
2.00 jour(s), soit 14.00 heures (sur la base d'une journée de 7 heures).
La période ou les dates de formation figurent sur les documents contractuels (devis, convention ou contrat de formation).

Profils des apprenants
Public concerné :
- Entrepreneurs, indépendants, professions libérales, dirigeants et collaborateurs de TPE/PME souhaitant développer leur clientèle en concevant et en animant des ateliers ou des conférences

Prérequis :
- Aucun prérequis

Accessibilité et délais d'accès
Inscription sur demande, lors de l'appel découverte, par mail (formation@lolitaghilione.fr) ou par téléphone au 06 29 99 37 78 auprès de Lolita Ghilione. L'accès à la formation s'effectue selon le planning de l'apprenant, au plus tard 15 jours après la demande.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap
Afin d'étudier les modes de compensation nécessaires et d'adapter au mieux la formation, merci de contacter la référente handicap, Mme Lolita Ghilione, par téléphone au 06 29 99 37 78 ou par mail à l'adresse formation@lolitaghilione.fr.

Qualité et indicateurs de résultats
Les indicateurs de résultats sont transmis sur demande. Les taux de satisfaction, de réussite et le nombre d'apprenants seront diffusés début 2027.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
- Définir l'objectif, le thème et le format d'un atelier ou d'une conférence selon sa cible et les prestations à valoriser
- Structurer le déroulement de son événement et concevoir des supports de présentation clairs et attractifs
- Animer son événement avec aisance en mobilisant les techniques d'animation et le storytelling pour engager ses participants
- Construire une transition commerciale naturelle et organiser le suivi des participants après l'événement

Contenu de la formation

Module 1 – Concevoir et structurer un événement attractif (Jour 1 – 7 h)
- Comprendre le rôle des ateliers et des conférences dans une stratégie de communication et de développement commercial.
- Définir l'objectif stratégique de son événement et les résultats attendus.
- Choisir un thème pertinent selon les préoccupations de sa cible et les prestations à valoriser.
- Formuler un titre accrocheur et rédiger une description attractive pour susciter l'intérêt et favoriser les inscriptions.
- Définir le format, la durée, les modalités de participation et les conditions d'organisation de son événement.

- Structurer un déroulement cohérent : introduction, développement, interactions, transition commerciale et conclusion.
- Concevoir des supports de présentation clairs et attractifs, adaptés à son public.
- Préparer les aspects logistiques et techniques nécessaires au bon déroulement de l'événement.

Module 2 – Animer, engager et convertir ses participants (Jour 2 – 7 h)

- Développer une posture d'animatrice et une prise de parole claire, naturelle et convaincante.
- Maîtriser les techniques d'animation pour capter l'attention et maintenir l'engagement du public.
- Utiliser le storytelling pour transmettre ses messages, susciter des émotions et favoriser l'identification des participants.
- Structurer et raconter des histoires percutantes à partir de son expérience personnelle, de son expertise ou de situations concrètes.
- Cadrer les échanges, gérer les interventions et respecter le temps imparti.
- Favoriser la participation grâce aux questions, aux interactions et aux mises en situation.
- Valoriser son expertise et développer une relation de confiance avec son audience.
- Construire une transition naturelle entre le contenu de l'événement et la présentation de ses prestations.
- Formuler une proposition commerciale et un appel à l'action adaptés aux participants.
- Organiser le suivi après l'événement : remerciements, ressources, prises de rendez-vous et relances.
- Évaluer les résultats de son événement et identifier les axes d'amélioration.
- Mettre en pratique les techniques d'animation, de storytelling et de transition commerciale à travers des simulations.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formatrice et dirigeante de l'organisme de formation : Lolita Ghilione

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- La formation peut être dispensée en présentiel ou à distance, en visioconférence via l'outil Zoom.
- **Avant la formation : évaluer les connaissances initiales et les besoins des apprenants.** Lors d'un entretien découverte en visioconférence avec la formatrice, les connaissances initiales, les besoins, attentes et enjeux de l'apprenant seront analysés et les prérequis seront vérifiés. Les apprenants rempliront un questionnaire de pré-formation pour adapter le contenu à leur activité, à leurs intérêts et évaluer leur niveau sur la thématique de la formation.
- **Pendant la formation : évaluer en continu et valider la compréhension en temps réel.** Les apprenants bénéficieront d'un apport théorique avec un support papier et numérique. Ils seront soumis à des exercices pratiques appliqués à leur propre activité, des travaux de mise en situation et des échanges sur leurs pratiques professionnelles dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de leurs connaissances et compétences au regard des objectifs visés.
- **À l'issue de la formation : évaluer les connaissances acquises et la satisfaction à chaud.** Un quiz d'évaluation permettra de vérifier l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs visés par le programme. Un questionnaire de satisfaction permettra de mesurer l'indice de satisfaction des participants sur l'atteinte des objectifs, la qualité de l'animation et la satisfaction globale de la prestation. Un certificat de réalisation sera remis à chaque apprenant.

Contact de la formation

Lolita GHILIONE : 06 29 99 37 78 / formation@lolitaghilione.fr.

Dernière mise à jour du programme : 19/10/2026