

Référentiel de certification
« Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre »

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A1 Choix du mode de communication adapté par rapport aux contextes et aux enjeux.	C 1 Choisir le bon mode de communication par rapport au contexte et aux enjeux de l'intervention pour optimiser la transmission d'une information dans le respect des lois de la communication verbale.	Étude de Cas (C1) Le jury propose au candidat 3 cas nécessitant la transmission d'un message, dans le domaine commercial ou dans le domaine du management. Le participant choisit une étude de cas et dispose de 15 minutes de préparation avant de présenter le mode de communication retenu et de réaliser sa présentation oralement.	Le candidat est évalué sur : L'adéquation du choix du mode de communication, d'après les critères suivants : <ul style="list-style-type: none"> • Prise en compte du contexte et des enjeux. • Respect des lois de la communication verbale. • Faisabilité de l'intervention. • Qualité de la prestation à l'oral.

Référentiel de certification
« Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre »

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A 2 Illustration d'un message	C 2 Concevoir l'accroche d'une prise de parole en public en utilisant les techniques de communication permettant d'illustrer son message en associant le ton et la gestuelle au contenu afin d'attirer l'attention des interlocuteurs et de faire passer des messages importants.	Mise en situation professionnelle : Le candidat choisit un thème de prise de parole (réunion, négociation, soutenance, entretien...) et dispose de 15 minutes de préparation avant de présenter oralement son accroche.	Le candidat est évalué sur : <ul style="list-style-type: none"> • Sa capacité à mettre en œuvre les techniques de communication persuasive : Bande-annonce, Effet de liste, Anaphore. • La capacité à illustrer son message (métaphore, analogie, image, anecdote...). • La cohérence entre les mots, le ton et la gestuelle. • Qualité de la prestation à l'oral.

Référentiel de certification
« Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre »

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>A 3</p> <p>Élaboration d'un argumentaire</p>	<p>C 3</p> <p>Défendre oralement une argumentation percutante en utilisant les techniques de persuasion et en veillant à l'adéquation entre le fond et la forme de l'intervention, afin de faire basculer une décision et de convaincre ses interlocuteurs dans la durée.</p>	<p>Mise en situation professionnelle :</p> <p>Le candidat choisit un thème sur lequel il doit convaincre et dispose de 15 minutes de préparation avant de présenter son argumentaire devant le jury</p>	<p>Le candidat est évalué sur :</p> <p>Sa capacité à convaincre d'après les critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respect des techniques de persuasion. • Puissance et cohérence de l'argumentaire. • Capacité à trouver des arguments orientés vers son public. • Cohérence entre le fond et la forme de son intervention. • Qualité de la prestation à l'oral.

Référentiel de certification
« Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre »

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
A 4 Le traitement des objections	C 4 Adapter son argumentation face aux objections déstabilisantes en utilisant une stratégie de questionnement tout en préservant un échange constructif afin de rassurer et de convaincre définitivement son interlocuteur.	Mise en situation professionnelle : Dans la poursuite de la présentation de son argumentation, le candidat répond à des objections formulées par son interlocuteur.	Le candidat est évalué sur : Sa capacité à traiter les objections d'après les critères suivants : <ul style="list-style-type: none"> • Pertinence du choix de la technique de traitement des objections. • Application conforme de la technique retenue. • Capacité à gérer une situation déstabilisante. • Capacité à maintenir le coté constructif de l'échange • Qualité de la prestation à l'oral.