

Paris, le 28 février 2022

Intersel

Emmanuel Podvin, 4 cité d'Hauteville, 75010 Paris
emmanuel.podvin@intersel.fr, 09 50 840 870

Objet : Témoignage

Madame, Monsieur,

Chef d'entreprise informatique, j'ai eu l'opportunité de suivre une formation grâce à l'association ALUMNI UTC, des anciens de l'UTC – ALLIANCE SORBONNE UNIVERSITE, dans laquelle je suis très impliqué ayant été membre du CA et du bureau pendant plusieurs années.

Cette formation « Atelier Éloquence spéciale Visio ! » a été dispensée par **Joseph Rottner (Inventio)**

Amené en cette période de pandémie à multiplier les réunions et conférences en Visio, mes besoins étaient de disposer des meilleures techniques et approches de communication pour mener au mieux les échanges sur ce support qui modifie les interactions.

Cela portait ainsi sur les équipements techniques à utiliser, la posture à l'écran, savoir poser sa voix, comprendre les contraintes et atouts de réaliser ses réunions en Visio, avoir le feedback de ce que je faisais, feedback qui est difficile d'obtenir de manière objective...

Enfin, comment mieux communiquer et organiser son discours, ses présentations orales, engager son auditoire avec une caméra et un micro...

En somme, Joseph Rottner nous a apporté la preuve que éloquence et visio étaient bien compatibles et qu'en visio nous avons bien les moyens par ce médium d'être efficaces et pertinents dans la forme donnée à notre communication orale, que ce soit en face à face ou en réunion à plusieurs. L'approche de Joseph Rottner m'a convaincu que c'était non seulement possible, mais bien plus : j'ai pris conscience de certains de mes défauts, et j'ai ensuite pu réaliser comment faire pour être éloquent en visio, qualité essentielle dans mon métier. Suite à la formation, j'ai pu constater des améliorations notables :

Compétences acquises :

- Se préparer physiquement à une réunion
- Travailler sur la respiration, la voix, la diction et sur sa posture face à une caméra
- Savoir improviser et adapter son rythme de parole en fonction de son interlocuteur (synchronisation)

INTERSEL - 4 cité d'Hauteville - 75010 PARIS

Bureaux : 79 rue des Haies – 75020 PARIS

www.intersel.fr - contact@intersel.fr - +33 (0)9 50 840 870

SARL au capital de 12 000 euros - RCS Paris 488 379 660 – NAF 721Z – N° TVA FR 67 488 379 660

- Avoir une attitude d'écoute et d'accueil de mes clients, adaptée à la visio
- Animer une réunion en ligne, savoir prendre la parole et défendre son point de vue, savoir passer la parole à un tiers, utiliser les "6 chapeaux de Bono" pour permettre à chacun d'exprimer sa position et faire surgir tous les points de vue pour réussir à prendre la "bonne" décision en groupe
- Apprendre à questionner pour accompagner la résolution de problème, reformuler pour confirmer la bonne compréhension de chacun et créer un dialogue positif.

Compétences utiles :

Toutes les compétences apprises ont tout de suite été opérationnelles et utiles dans mon métier (gérant d'une agence web), dont une grande partie consiste à comprendre les besoins et attentes de nos clients pour les traduire sur un site internet.

De manière pratique, nous avons remplacé nos webcam et micros pour des équipements de qualité, tester et positionner nos équipements pour être les plus « agréables » pour nos interlocuteurs, modifier la préparation et l'organisation de nos réunions visio, modifier notre approche projet pour interroger nos clients, améliorer la prise en compte des retours client dans l'écoute et feedback/reformulation.

Les bénéfices :

Les compétences acquises m'ont apporté une meilleure écoute pour la compréhension des attentes et besoins clients, une bien meilleure approche sur les problèmes rencontrés et la façon de les résoudre à l'écran, avec une meilleure adhésion aux solutions proposées... ainsi qu'une meilleure gestion des situations difficiles.

J'ai ainsi acquis une meilleure aisance dans ces échanges où réside de plus une très grande part d'informel toujours difficile à appréhender, encore plus en visio.

Cela a eu pour impact direct et immédiat une meilleure écoute, présence et participation de nos interlocuteurs, partenaires, clients, collaborateurs.

D'autre part, de manière plus subtile, nous rencontrons beaucoup moins de tensions et d'énervements qu'auparavant, sans doute mieux identifiés et traités en amont.

Besoin du marché concernant ce type de formations :

Les techniques apprises sont applicables dans tout contexte où il y a des échanges humains, des problèmes à résoudre, des situations critiques à dénouer, ou plus prosaïquement des projets à mener à plusieurs où il s'agit de se retrouver sur une communication efficace et apaisée...



intersel
Sarl au capital de 12 000 euro
4 cité d'Hauteville - 75010 Paris
Tél.: 08 70 507 307 - Fax: 01 39 80 75 08
www.intersel.fr - contact@intersel.fr
RCS Paris 488 379 660 - NAF: 721Z

INTERSEL - 4 cité d'Hauteville - 75010 PARIS

Bureaux : 79 rue des Haies – 75020 PARIS

www.intersel.fr - contact@intersel.fr - +33 (0)9 50 840 870

SARL au capital de 12 000 euros - RCS Paris 488 379 660 – NAF 721Z – N° TVA FR 67 488 379 660