

Formation : Réussir ses présentations en anglais (niveau B2/C1)

Presentation Skills

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. EGJ

Prix : 1090 € H.T.

NEW

Maîtriser l'art de la présentation en anglais est un atout stratégique pour convaincre à l'international. Cette formation intensive de deux jours vous permettra de structurer et de délivrer des présentations claires, percutantes et adaptées à un public anglophone. Grâce à des mises en situation concrètes, vous apprendrez à présenter un produit, un processus ou une entreprise avec fluidité et impact.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Réaliser des présentations claires et persuasives
- ✓ Présenter un produit de manière efficace
- ✓ Décrire un processus de façon claire et structurée
- ✓ Présenter une entreprise de manière convaincante

Public concerné

Cadres, managers, chefs de projet et toute personne souhaitant améliorer leur anglais dans un contexte professionnel exigeant.

Prérequis

Avoir un niveau en anglais minimum équivalent au niveau B2 du CECRL.

Le participant doit pouvoir :

- comprendre le contenu essentiel dans un texte complexe, y compris une discussion technique dans sa spécialité
- communiquer avec aisance et spontanéité avec un locuteur natif
- s'exprimer de façon claire et détaillée sur différents sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et argumenter

Un test de vérification de ce prérequis sera réalisé auprès de notre partenaire le British Council après inscription. Celle-ci ne sera définitive qu'après validation de ce test.

PARTICIPANTS

Cadres, managers, chefs de projet et toute personne souhaitant améliorer leur anglais dans un contexte professionnel exigeant.

PRÉREQUIS

Avoir un niveau en anglais minimum équivalent au niveau B2 du CECRL.

Le participant doit pouvoir :

- comprendre le contenu essentiel dans un texte complexe, y compris une discussion technique dans sa spécialité
- communiquer avec aisance et spontanéité avec un locuteur natif
- s'exprimer de façon claire et détaillée sur différents sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et argumenter

Un test de vérification de ce prérequis sera réalisé auprès de notre partenaire le British Council après inscription. Celle-ci ne sera définitive qu'après validation de ce test.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et

Partenariat



Cette formation est dispensée par ORSYS en association avec le British Council, l'agence britannique internationale dédiée aux domaines de l'éducation et des relations culturelles.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Exercices pratiques de présentations, renforcement des capacités de persuasion : jeux de rôle et simulations pour affiner la clarté du discours en situation professionnelle, analyse de la structure d'une présentation.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Présenter un produit

- Employer un vocabulaire et un langage adaptés
- Utiliser des expressions adéquates pour décrire un nouveau produit
- Appliquer une intonation et des expressions justes pour une présentation réussie

Travaux pratiques

Simulations d'une présentation d'un produit

2 Présenter un processus

- Employer un langage adapté pour présenter de manière fluide les différentes phases d'un processus
- Utiliser des expressions appropriées pour fournir des descriptions

Travaux pratiques

Simulations d'une présentation d'un processus

3 Présenter une entreprise

- Structurer un argumentaire convaincant pour présenter efficacement une entreprise
- Utiliser des techniques de persuasion et de reformulation
- Structurer un discours convaincant et renforcer l'impact persuasif de sa présentation grâce aux outils linguistiques

Travaux pratiques

Simulations d'une présentation d'une entreprise

en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 11 juin, 10 sep., 3 déc.