



S'affirmer et oser prendre la parole en public

2 jour(s) - 14,00 heure(s)

Programme de formation

Public visé

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer sa confiance et son impact dans la prise de parole en public

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Développer l'aisance et la confiance à l'oral
- Structurer un message clair, pertinent et captivant
- Adapter son discours à son public et au contexte
- Utiliser efficacement les techniques de communication verbale et non verbale
- Mettre en œuvre une prise de parole convaincante en situation professionnelle

Description / Contenu

Préparation en amont de la formation

- Se présenter à travers un élément original : chiffre, lieu, anecdote, couleur, etc.
- Rédiger un argumentaire pour et contre le vélo électrique selon une trame donnée
- Préparer la mise aux enchères d'un objet personnel
- Identifier une prise de parole professionnelle à travailler pendant la formation

Prendre la parole et se présenter différemment

- Techniques originales pour capter l'attention dès la présentation
- Déconstruction des présentations classiques au profit de l'authenticité
- Introduction à la dimension émotionnelle de la prise de parole

Définir les règles de base de la rhétorique

- Distinction entre rhétorique et éloquence
- Découverte du triangle rhétorique : ethos, logos, pathos
- Identification de son propre style d'orateur
- Caractérisation des éléments d'un bon orateur

Communiquer avant de prendre la parole

- Comprendre les différentes formes de communication : verbale, non verbale, paraverbale
- Définir les zones d'authenticité et de congruence
- Travail sur le non-verbal : posture, regard, gestuelle
- Travail sur le paraverbal : intonation, débit, pauses, articulation

Capitaliser sur les techniques du pitch

- Définir un pitch et ses objectifs
- Assimiler les règles d'or (règle des 4C : court, clair, concret, captivant)
- Contextualiser son pitch selon le public
- Construire un pitch percutant avec :
 - Les « starters » pour capter l'attention
 - Le « hook » pour susciter l'intérêt
 - Le storytelling et l'émotion
 - L'usage de la métaphore et du contraste (technique de l'antagonisme)
 - La méthode CHOC pour structurer les idées clés

S'affirmer dans sa prise de parole

- Identifier et dépasser ses croyances limitantes
- Gérer le trac avant et pendant l'intervention
- Travailler la respiration et la voix (placement, tonalité)
- Développer la posture d'orateur (technique O.A.R.I.S.)
- Prendre conscience de son image projetée et perçue
- Identifier ses tics de langage et les corriger
- Renforcer sa confiance et sa présence à l'oral

Training professionnel et consolidation

- Mise en situation sur des cas concrets liés au contexte professionnel
- Construction et entraînement autour d'une prise de parole réelle
- Co-construction d'un plan d'action individuel
- Retour d'expérience, feedback personnalisé, et perspectives d'évolution

Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel

Participants : 8 pers. max.
Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens et supports pédagogiques

Méthode active avec des exercices en groupe et sous-groupes ou en individuel
Apports théoriques
Mise en situation et jeux de rôle

Modalités d'évaluation et de suivi

Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonnent la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.
Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

Délai d'accès

- Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.
- Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises