LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC - EN INDIVIDUEL OU EN GROUPE RESTREINT (8 PERSONNES MAXIMUM)

Prendre la parole en public est une compétence essentielle, mais souvent redoutée. Cette formation vous permettra de gagner en confiance, de structurer efficacement vos messages et de captiver votre auditoire. Grâce à des exercices concrets, vous développerez une communication claire, naturelle et percutante.

Fondamental | Présentiel | À distance | 2,5 jours

Ref. : PRP05200105
Date de mise à jour : 2025-05-01
Prix : 3490 € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Gagner en aisance et en confiance à l'oral devant un auditoire.
- Structurer un discours clair, pertinent et percutant.
- Maîtriser les techniques de communication verbale et non verbale.
- Adapter sa prise de parole à son public, son objectif et le contexte.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Tout public

Prérequis :

- Aucun

PROGRAMME

Contenu (progression pédagogique) :

Formation individuelle ou en groupe max 8 personnes

2 jours :

- **Diagnostic initial filmé et débriefé** : Les participants sont filmés dès le début afin d'évaluer leurs forces et axes d'amélioration, avec des objectifs personnalisés pour l'atelier.
- **Gestion de l'anxiété et techniques de respiration** : Apprentissage de techniques pour transformer l'anxiété en un atout, (incluant gestion de la respiration et cohérence cardiaque).
- **Maîtrise du non-verbal** : Travail sur la posture, l'ancrage, la gestuelle, le regard et le sourire pour renforcer l'impact du message verbal.
- **Structuration du message** : Définition de l'objectif principal, des messages clés et adaptation du discours à l'audience cible pour maximiser l'impact.

- **Transformation de la présentation en conversation** : Techniques pour engager l'audience et rendre les présentations interactives avec un style conversationnel.
- **Architecture et scénarisation du discours** : Utilisation de structures narratives pour créer des discours clairs et fluides, avec des transitions efficaces.
- **Enrichissement du message et donner du sens** : Renforcement dumessage avec des anecdotes, données, et storytelling pour créer une connexion émotionnelle avec l'audience.
- **S’adresser de la bonne manière aux différents interlocuteurs :** Analyse des différentes personnalités de nos interlocuteurs pour s’adresser de la meilleure des manières en fonction du type de personne avec qui l’on échange.
- **Improvisation et gestion des imprévus** : Exercices d'improvisation pour apprendre à réagir aux situations inattendues et gérer les imprévus avec calme et humour.
- **Présentations finales filmées** : Les participants présentent un discours de 5 minutes, filmé et analysé, avec un feedback collectif pour souligner les progrès.
- **Bilan et plan d’action** : Clôture de l'atelier avec un bilan des acquis et un plan d’action pour continuer à progresser, avec un suivi personnalisé et des ressources complémentaires.

1 demi-journée :

- **Vérification des acquis** : Validation des progrès réalisés, ajustement des objectifs si nécessaire et retour approfondi pour une amélioration continue.