

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Par Alexandre ANTONIENKO

Objectifs :

- Savoir se présenter de manière structurée et impactante.
- Faire passer un message à un auditoire, et garder l'attention de son audience.
- Adapter sa posture et son langage non verbal.
- Utiliser les techniques d'expression orale pour être écouté et compris
- Maîtriser son trac

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Pour quel public ?

- Managers, commerciaux, chefs de projets ou chef d'entreprise, devant prendre la parole en public, (présentations, réunions...) et ayant des messages forts à faire passer.

Durée : 2 jours (14 H)

Date :

Formation animée par Alexandre ANTONIENKO

Lieu :

Tarif de la formation :

PLAN DE FORMATION

Jour 1

I) Introduction : La prise de parole est un incontournable

- Faire bonne impression se prépare
- Le fond et la forme d'une présentation
- Les différents contextes et méthodes de présentations
- Les différents types de modalités perceptuelles

II) Se préparer à la prise de parole

- Connaître et apprendre à maîtriser ses réactions physiques
- Les 3 phases d'une prise de parole : pensée, parole, action
- Savoir gérer son stress et se détendre en milieu professionnel

Cas pratique : accueillir son trac grâce à la respiration

III) Le cerveau et l'attention positive

- Comprendre les mécanismes cérébraux essentiels à l'écoute et à la compréhension
- Créer une attention positive (Les 3 E, Engagement, Ennui, Expectative)
- Savoir utiliser les émotions

Cas pratique : Passe-moi ton émotion

IV) Maîtriser sa communication verbale et non verbale

- Les éléments clés d'une communication verbale réussie
- Les différents messages non verbaux : attitude, gestuelle, regard, voix...
- Corps : Travail sur l'ancrage dans le sol, la posture, l'axe du corps, la gestuelle, le regard, le rapport à l'espace
- Voix : Travail sur la respiration, le placement et l'amplitude de la voix, le débit de parole, le rythme, les accents, l'attaque et la finale, l'utilisation des silences
- Valoriser et rythmer son discours pour renforcer son impact : la modulation de la voix, la respiration et les changements de ton
- Apprendre à être congruent (donner un sentiment de cohérence et d'authenticité à son public)

Cas pratique : Développer sa palette d'expressions et Diagnostic vidéo : Prendre conscience de son image et de son comportement de communicant

Jour 2

V) Structurer son message et préparer le contenu de son intervention

- Capter l'attention de son auditoire avec l'accroche
- Déterminer son objectif et construire ses arguments pour rendre ses propos convaincants
- Utiliser l'accord préalable
- Mettre en valeur son intention
- Savoir accompagner la lecture de ses supports (images, son, vidéo, maquettes, prototypes, ...)
- Maîtriser son temps de parole

Cas pratique : L'intention change un discours

VI) Marquer les esprits et les mémoires

- Savoir sortir du cadre, emmener son public dans son univers, faire partager sa vision
- Exploiter tout le potentiel de son rôle et de son personnage
- Savoir mobiliser ses ressources au bon moment : comment bien se préparer pour un grand match ?
- Méthode ESPRIT des grands conférenciers
- Savoir répondre aux questions et objections, s'entraîner à improviser
- Découvrir les règles de base de l'improvisation pour savoir réagir spontanément

Cas pratique : Exercice du journal improvisé

VII) Gérer un potentiel auditoire difficile

- Identifier et maîtriser les facteurs générateurs de stress lors d'une intervention orale
- Traiter efficacement l'opposition pour obtenir l'adhésion
- Savoir écouter son interlocuteur et gérer la relation à l'autre
- Reconnaître les jeux psychologiques et sortir des situations de blocage

Cas pratique : Vivre et débloquer une situation difficile