



Public

Toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales et publiques.



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

• OBJECTIFS :

- Améliorer son efficacité professionnelle et son équilibre personnel
- Comment maîtriser les différentes formes du langage : Langage des mots - Langage de la voix - Langage du corps et du visage - Les langages de l'environnement.
- Préparer son intervention et élaborer un plan d'intervention.
- Savoir s'adapter à son auditoire.
- Exposer son point de vue.
- Comment réagir à l'objection et à la remise en cause.
- Prendre la parole en public et la reprendre.
- Réguler et respecter le temps de parole.
- Maîtriser les outils techniques et les différents supports de communication et réfléchir aux formations spécifiques nécessaires : Ex : Power Point - Vidéo projection - Etc.

PROGRAMME

Les fondamentaux de la Communication

1. 1er exercice de communication filmé vidéo
2. Débriefing de Consultant et détermination d'un plan d'action par stagiaire (points forts et points d'amélioration)
3. Le rôle des filtres dans la communication
4. La théorie de l'iceberg
5. Influencer...motiver ou manipuler ?
6. La force de la question
7. L'écoute active

La préparation d'une intervention ou d'une réunion

1. Pourquoi préparer
2. Check list de préparation efficace

Comment démarrer une intervention

1. Communication verbale et non verbale
2. Les 3 premières minutes
3. Annoncer le plan
4. Valider la compréhension
5. Être plus à l'aise...gérer son stress
6. Exercice filmé en vidéo + débriefing
7. La dynamique gestuelle
8. Entraîner sa prise de parole débit, rythme, articulation.
9. Improvisation et fluidité verbale.



Public

Toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales et publiques.



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30

14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

S'adapter en fonction des différents publics

1. Comment les aborder sereinement et les faire produire
2. Gérer les situations difficiles (interruptions, conflits, apartés.....)
3. Mises en situation non filmées

Gestion du stress

1. Gommer les émotions parasites qui limitent l'efficacité de la personnalité.
2. Découvrir et renforcer les émotions favorables.
3. Utiliser le générateur de comportement.

Savoir gérer les objections en situation de communication orale

1. L'accusé réception : point mort dans la communication
2. Garder son calme face à la tempête !
3. Mises en situation non filmées

Faire produire et recueillir les infos

1. Faire que chacun participe
2. Les différentes techniques pour faire produire un groupe
3. Le compte rendu de la réunion
4. Mises en situation filmées + débriefing

Conclure la réunion (prise de parole)

1. Inciter à l'action
2. La dernière image....
3. Exercice filmé + débriefing personnalisé