

Prise de Parole en Public

Captivez votre auditoire

« Il ne suffit pas d'avoir des idées et des convictions, il est surtout utile de savoir les transmettre... »
De nombreuses enquêtes confirment que, pour cela, la communication orale reste toujours la plus efficace.

Notre interaction avec les autres est une force ; La craindre nous empêche, la développer nous élève... Je vous propose d'intégrer les éléments clé d'une communication orale aisée, dynamique, sincère, pour créer du lien avec votre auditoire.

VOTRE FORMATEUR

Références	Contactez-le :
<p>Catherine GONNARD-BOSDEVEIX ORECA - Formation Développement personnel et Professionnel</p>	<p>Tél. : 06 11 75 11 34 catherine@oreca-coaching.com</p>
Qualité	
<ul style="list-style-type: none"> Formatrice – Coach – Sophrologue 10 ans d'expérience de scène (comédienne et animatrice d'activité Théâtrale) 20 ans d'expérience commerciale, management ADV-Relation Client (PME) 5 ans d'expérience d'accompagnement des personnes (Groupe et individuel) Sophrologue (Formation IFS) - Formée à l'Ennéagramme (étude des personnalités) 	



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Objectifs pédagogiques
<p>Améliorer sa qualité de prise de parole publique, au sein de l'entreprise et à l'extérieur, en conjuguant savoir-faire et savoir-être.</p> <ul style="list-style-type: none"> Acquérir les techniques de présentation orale pour être en capacité de représenter activement son entreprise, son produit, son projet. Maîtriser sa posture de communicant pour entrer aisément en contact avec un auditoire. <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Prendre la parole en public en mettant en œuvre les éléments clés lui permettant de captiver son auditoire.
Les + de la formation
<ul style="list-style-type: none"> Initiation à la relaxation (sophrologie) et outils de connaissance de soi. Les exercices et situations pratiques, permettent d'intégrer des outils de gestion du stress, utiles à un bien-être personnel et professionnel, durable.

CONDITIONS

Public visé
<ul style="list-style-type: none"> Entreprise : Chefs d'entreprise, cadres, responsables de services (Technico-Commercial Administratif/Communication) ... Particuliers : Personnes en reconversion ou recherche d'emploi, porteur de projet ... Institutionnel : Enseignants, Etudiants, Personnes public...
Prérequis
<ul style="list-style-type: none"> Connaitre et pratiquer la langue Française ; Capacité à s'exprimer oralement Adéquation entre la formation et le poste et/ou projet (Evaluation en entretien préalable pour validation et regroupement)

Prise de Parole en Public

Captivez votre auditoire

MODALITÉS PRATIQUES

Durée

- **21h**
- Base = 3 jours
Adaptation jusqu'à 11 jours
(A définir)

Lieu

- **En centre** : salle à définir
Ain : Salle du formateur ORECA
(01 480 Savigneux)
Rhône : Salle de l'OF (69400
Villefranche s/s)

Horaires (et dates)

- Horaires (base) : 9h-17h30 (2 à 7h de formation + pauses adaptées aux conventions)
- Dates (Période envisagée) : 4^{em} trimestre 2019

Modalités et tarifs

- Parcours en groupe ou individualisé (Conditions adaptées)
- 100 % en Présentiel : Points théoriques ; Training ; Préparation réelle ou fictive (signature fiche de présence)
- **Devis sur mesure**
- N° d'activité de l'OF : 82 69 1180169 Validé DATADOCK
Référence formation CPA (CPF) : 235575

PROGRAMME (contenu, déroulé, moyens mis en œuvre)

Jour 1 (Matin)

Personnaliser sa présentation

- Identifier son philtre d'expression

Adapter son discours à l'ensemble de son auditoire

- Identifier les différents canaux de communication selon les profils de personnalité
- Comprendre et capter son auditoire

Communiquer avec son intelligence émotionnelle

- Connaître l'impact des modes d'expressions

Déroulé

- **(1h)** Présentation / Evaluation / Expression des attentes
- **(0h30)** : Mise en action - Vidéo (format court)
1^{ère} grille d'évaluation (A valider en fin de journée)
- **(2h00)** : Information / Echanges / Repérage

Jour 1 (Après-midi)

Se détendre avant une intervention

- Evacuer les tensions

Développer les attitudes non-verbales

- Renforcer sa posture et ses outils d'expressions

Identifier ses atouts et axes d'amélioration

- Avoir des points de repère pour s'observer de façon constructive

Déroulé

- **(1h00)** : Exercices psychocorporels / Intégration
 - **(1h30)** : Exercices scéniques / Repérage
 - **(1h00)** : Mise en situation - Analyse des vidéos
Repérage des impacts et axes de progrès
Validation de la 1^{ère} grille d'évaluation
- Débriefing de la journée

Prise de Parole en Public

Captivez votre auditoire

Jour 2 (Matin)

Repérer les éléments clés de la posture du communicant

- Connaître les points de repère

Préparer sa prise de parole

- Structurer son discours, synthétiser son propos

Maîtriser sa voix

- Relier émotion et expression

Déroulé

- **(00h30)** Echanges / Débriefing
- **(2h00)** : Information / Echanges / Repérage
- **(1h00)** : Mise en action - Vidéo

Jour 2 (Après-midi)

Renforcer la confiance en soi

- Développer l'empathie, envers soi et les autres

Créer du lien pour fédérer

- Savoir imaginer ses propos, donner du sens

Identifier ses atouts et axes d'amélioration

- Avoir des points de repère pour s'observer de façon constructive

Déroulé

- **(1h00)** : Exercices psychocorporels / Intégration
- **(1h30)** : Exercices scéniques / Repérage
- **(1h00)** : Mise en situation - vidéos
Repérage des impacts et axes de progrès

Débriefing de la journée

Jour 3 (Matin)

Repérer les éléments clés de la structure d'une présentation

- Connaître les points de repère

Se préparer à communiquer

- Identifier les motivations, les valeurs

Oser l'enthousiasme

- Les projets qui vous portent, les émotions qui nous relient

Déroulé

- **(00h30)** Echanges / Débriefing
- **(2h00)** : Information / Echanges / Repérage
- **(1h00)** : Mise en action - Vidéo

Jour 3 (Après-midi)

Vivre sereinement ses présentations orales

- Intégrer sa capacité de réussite

Communiquer avec sincérité et enthousiasme

- Entrer en communication : Partager, valider, agir

Prendre conscience de son évolution

- Avoir des points de repère pour s'observer avec bienveillance

Déroulé

- **(1h00)** : Exercices psychocorporels / Intégration
- **(1h30)** : Exercices scéniques / Repérage
- **(1h00)** : Mise en situation - vidéos
Point sur les critères d'atteinte des objectifs
Validation de la 1ère grille d'évaluation

Clôture de la formation : Débriefing

Prise de Parole en Public

Captivez votre auditoire

Moyens, méthodes et outils pédagogiques

- Ecoute thérapeutique (Identification des besoins, des difficultés, et des ressources spécifiques du stagiaire)
- Apport théorique : Animation orale - PowerPoint - Supports papier
- Exercices Psychocorporels (Conscience de soi, gestion du stress)
- Jeux scéniques - Situation pratique (Training) – Vidéo - Exemples animés
- Brainstorming ...

« L'apprenant n'est pas un conteneur que nous devons remplir, mais une torche que nous devons allumer »

ÉVALUATION

Étapes d'évaluation des acquis

- Evaluation des prérequis : Echange préalable (validation du client commanditaire)
- Evaluation situationnelle : Grilles de critères (Avant – Après)
- Briefing – Débriefing journalier

Démarche qualité

- Documents mis en place, pour que le stagiaire et client, évaluent la qualité de la formation : Fiche Evaluation : **Satisfaction – Pertinence** – Partenaire
- A chaud : fiche satisfaction **stagiaires** / client
- A froid : Fiche de pertinence des apports de formation à 3 mois (avec entretien client)
- Fiche satisfaction financeur (si existant)

Validation

- Attestation individuelle de fin de formation mentionnant les objectifs et le résultat de l'évaluation des acquis.