

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC (2 jours)

PUBLIC CONCERNE

Tout public amené à prendre la parole en public (en équipe, entre pairs, devant une assemblée) et à faire passer un message

DUREE

2 jours soit 14 heures

PRE-REQUIS

Etre amené à des prises de parole professionnelles régulières

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Entre 8 et 10

OBJECTIFS

- Développer ses capacités d'expression et trouver son positionnement
- Développer son impact face aux autres : travailler son ancrage et des propos contrôlés, adaptés et structurés
- Etre disponible et à l'écoute de son public.
- Apprendre à maîtriser son stress et gagner en aisance
- Préparer efficacement une intervention : organiser une prise de parole adaptée à l'environnement – définir des supports visuels simples et efficaces

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Méthode active privilégiée : alternance d'exercices techniques d'expression, de jeux de théâtre et d'improvisation, de mises en situation, analyses en commun complétées par des apports théoriques
- 1 salle modulable, 1 vidéoprojecteur, 2 paperboard

EVALUATIONS

- Questionnaire d'autodiagnostic envoyé aux participants 1 semaine avant la formation
- Mises en situation enregistrées avec analyses et débrief, échanges et partages de pratiques entre les stagiaires
- Tour de table et identification individuelle des points de vigilance et axes de progrès.
- Questionnaire d'évaluation de la formation

INTERVENANT

- Consultant- formateur en prise de parole, formateur - comédiens, journaliste

TARIF / CONDITIONS

- Nous consulter

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

JOUR 1

MATIN

Accueil – présentation des objectifs - recueil des attentes

L'orateur et ses outils : développer ses capacités d'expression.

- « Racontez-vous, ça nous intéresse ! » : prise de parole enregistrée. Analyse : identification des points forts et des points de progrès.
- Travail technique, à partir d'exercices du comédien, centré sur la respiration (décontraction, gestion de l'émotion), la voix (articulation, projection, intonation).
- « Jeux d'acteurs » ou comment s'impliquer dans son discours.

APRES MIDI

L'orateur et son public : établir un contact efficace avec un public.

- « Savoir établir une relation efficace » : Lecture à haute voix face au public : rythme, pauses, silences, regards.
- « Savoir s'impliquer dans son discours et dans la relation » : approche ludique permettant d'oser s'exprimer autrement « Le plaidoyer de l'avocat ».
- La parole improvisée ou « Comment oser ? » (Série d'exercices de paroles immédiates) : préparation au jeu question-réponse.
- Synthèse des points importants à mettre en œuvre lors d'une prise de parole et définition d'axes de travail individuel.

→ *Alternance d'exercices techniques sur la voix et la posture, jeux de théâtre, simulations enregistrées et analysées en groupe*

JOUR 2

L'orateur et son discours : organiser son discours pour convaincre.

MATIN

- « Training du matin » exercices techniques.
- Préparation d'une intervention : « **Qui ?** (à quel titre je parle) dit **quoi ?** (le contenu) **à qui ?** (le public et ses attentes) **pour quels résultats ?** (ses objectifs). A chacun, en fonction de sa personnalité et du contexte, de trouver son **comment ?**...
- « Autour du discours » : courte prise de parole enregistrée avec réponse aux questions autour de sujets professionnels. (utilisation de supports visuels préexistants si nécessaire)

APRES MIDI

- « Autour du discours » : (suite). Analyse des enregistrements et renforcement des notions abordées le jour 1.
- Apports synthétiques sur l'utilisation de PowerPoint.
- « Une minute pour convaincre » ou comment être persuasif.
- Analyses et apports théoriques.
- Synthèse et bilan.

→ *Mises en situations et simulations enregistrées suivies de débrief collectif et apports du formateur*

→ *Ces mises en situations permettent d'évaluer les acquis à chaud et de définir les axes d'amélioration individuels*

Conclusion de la journée

- Questionnaire d'évaluation et tour de table

CERTIFICAT / ATTESTATION

- Attestation de formation