

Formation en présentiel.

PUBLIC CONCERNÉ PAR LA FORMATION

Toute personne souhaitant gagner en efficacité et en aisance lors des prises en parole en public et prendre confiance en soi.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES VISÉES

- Transmettre un message constructif et motivant, tout en s'affirmant sur les attendus, quel que soit le profil de l'auditoire (N-1, clients donneurs d'ordre, direction) ;
- Développer sa confiance en soi pour gérer et maîtriser ses émotions : son stress, les imprévus, écoute active et rebond, improviser ;
- Maîtriser sa posture, son verbal et son non verbal ;
- Construire et préparer une communication positive ;
- Parfaire son expression orale pour convaincre et motiver.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Un support de formation et des annexes (pour les cas pratiques), matériel de projection, tableau paperboard.

LA DURÉE DE L'ACTION

14 heures réparties sur 2 journées.

POINTS ET THÈMES ABORDÉS

Avant le début de l'action, un questionnaire préalable sera proposé à chaque participant pour comprendre et répondre à ses besoins.

PROGRAMME

JOUR 1 :

Partager les points de vue au sujet de ce que peut être une communication positive/une prise de parole en public

Page | 2

- Que signifie « communication positive » et « prise de parole en public » ?
- Qu'est-ce qui aide à communiquer positivement/prendre la parole en public ?
- Qu'est-ce qui freine ou empêche l'une et l'autre ?
- Proposer des pistes d'idées, de concepts à comprendre, à approfondir et à explorer.

Classer les leviers et les freins à une meilleure communication/prise de parole en public

- Les relations au contexte.
- Les relations aux autres.
- Les relations à soi.

Découvrir et appliquer une séance de co-développement pour une communication positive/la prise de parole en public

- S'impliquer en tant que « client » lors d'une séance de co-développement (sur volontariat et à partir d'un objectif précis lié à la communication positive/la prise de parole en public).
- S'impliquer en tant que « consultant » (mobiliser son écoute, sa compréhension, sa capacité à partager de bonnes pratiques...).
- S'impliquer en tant que « qu'animateur » (faire respecter les bases de bon fonctionnement et de réussite d'une séance de co-développement).

L'écoute active

- En amont et/ou pendant :
 - le diagnostic des besoins
 - les questions orientées
 - les questions sur les faits
 - les questions d'opinion
 - la reformulation
 - etc.
- En situation conversationnelle, le méta-modèle
 - les omissions simples
 - les manques d'index de référence
 - les verbes non spécifiques
 - les nominalisations
 - les généralisations
 - les opérateurs modaux
 - les distorsions
 - les lectures de pensées, etc.

JOUR 2 :

Un argument n'existe pas en lui-même ; il est toujours une réponse à (...)

- Savoir connaître ses interlocuteurs et diagnostiquer leurs attentes, leurs appréhensions éventuelles.
- Savoir traiter une objection, une peur à se projeter.
- Savoir distinguer :
 - les caractéristiques
 - les avantages

- les preuves
- Faire évoluer ses interlocuteurs vers l'appropriation du sujet.

Des solutions concernant la préparation

- Savoir diagnostiquer les attentes au préalable d'une prise de parole en public.
- Savoir rédiger un plan.
- Savoir anticiper un début, une fin, une suite de l'intervention à un instant « t ».
- Savoir rédiger un titre, l'expliquer.
- Savoir dire « d'où je vous parle ».
- Savoir distribuer la parole, etc.

Des solutions concernant la posture, le verbal et le non-verbal

- S'inspirer des techniques de l'acteur pour :
 - s'échauffer
 - développer son estime de soi
 - sa confiance en soi
 - en les autres
 - se déplacer dans l'espace, etc.
- La relation à soi.
- La respiration consciente.
- L'auto-coaching.
- La visualisation.

Simulations (volontaires)

- Analyse avec l'outil « P.M.I » (« Plus », « Moins », « Intéressant »).

Ce contenu est donné à titre d'exemple et pourra évidemment être personnalisé en fonction de vos attentes. Le support, sur mesure, est réalisé en tenant compte des attentes des participants.

MODALITÉS D'ORGANISATION

Formation individuelle en présentiel et en intra entreprise.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les méthodes pédagogiques utilisées sont les suivantes : magistrale, interrogative, expérimentale, active.

VALIDATION

Un questionnaire de satisfaction sera remis à l'issue de la formation et VENTALIA délivrera au stagiaire un certificat de réalisation mentionnant la nature et la durée de l'action.

ANIMATION



Stéphane Maitrehut

Gérant et formateur-consultant VENTALIA

Ingénierie de formation, formateur-consultant en management, communication interpersonnelle, quête de sens, positionnement professionnel, « marketing personnel », adaptation au changement, gestion des conflits... Expériences commerciales et managériales depuis 1986, pratique régulière du théâtre depuis 1997, formateur depuis 2006, gérant depuis 2007.

Page | 4

CONDITIONS TARIFAIRES

Sur devis, nous consulter.

ACCESSIBILITÉ



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour suivre cette formation, merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.