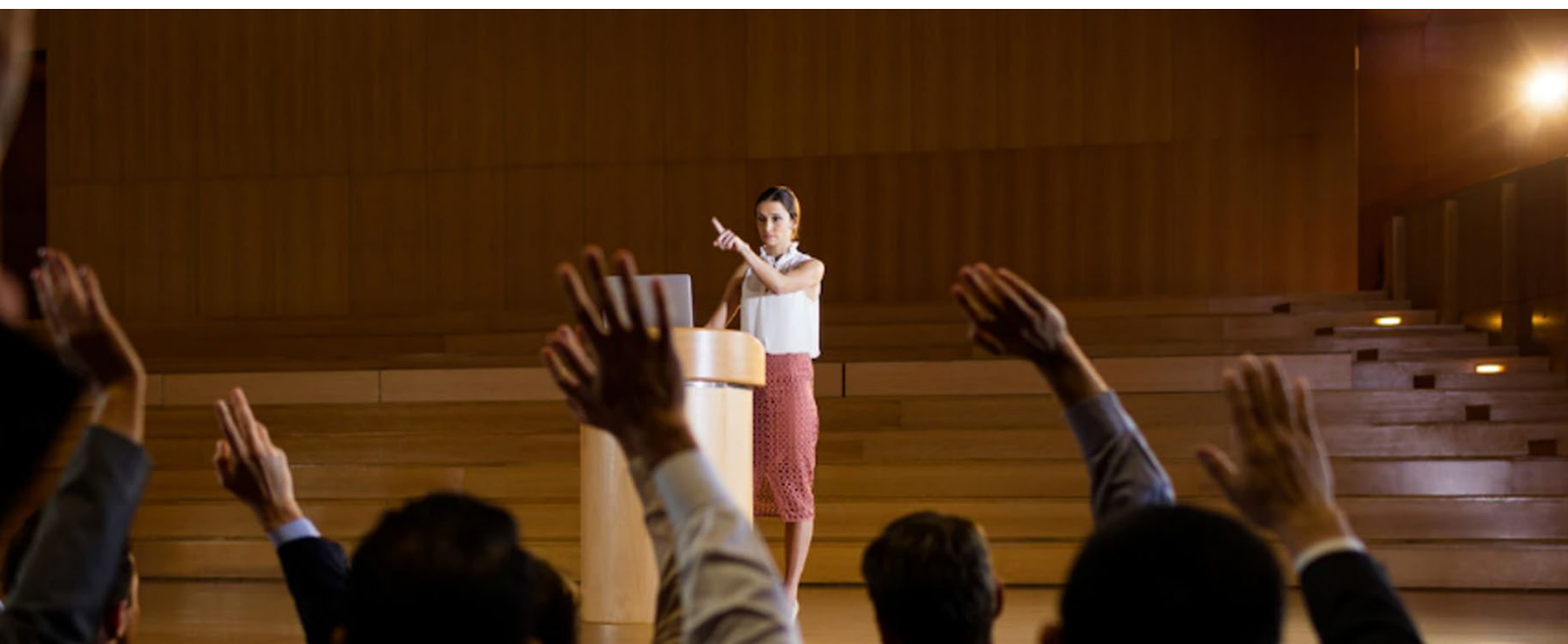


Programme **AMÉLIORER SA PRISE DE PAROLE**



* CONDITIONS D'INSCRIPTION ?

- Programme ouvert à toute personne souhaitant améliorer son expression orale et sa communication non verbale.

* PLUS D'INFORMATION :

Françoise MISI

06 43 18 77 98

fmisi@formationmetier.fr

Alexandra COUMELONGUE

06 87 73 66 79

acoumelongue@formationmetier.fr

▶ **LA PRISE DE PAROLE, UNE COMPÉTENCE PRISÉE**

Une bonne expression orale est souvent la clé pour valoriser ses idées en milieu professionnel, améliorer ses ventes ou convaincre sa clientèle.

La formation **AMÉLIORER SA PRISE DE PAROLE** va vous permettre de découvrir comment structurer efficacement un discours, travailler sur sa voix et prendre de l'aisance à l'oral.

▶ **LA FORMATION EN BREF :**

✳	FORMAT	FORMATION CONTINUE
⌚	DURÉE	14 HEURES
📍	LIEU	Sur le lieu de travail / dans nos locaux
🔄	GROUPE	A adapter selon la demande

▶ LA FORMATION (14 HEURES)

OBJECTIFS

- Mobiliser les techniques de communication non verbale pour convaincre et agir en interaction avec le public
- Utiliser son énergie corporelle pour porter ses mots et rythmer son intervention
- Apprivoiser et canaliser ses émotions pour mieux porter son message
- Porter son discours grâce à une communication positive
- Utiliser les techniques d'expression orale pour faire vivre son message et capter son auditoire
- S'affirmer devant le collectif

PROGRAMME DÉTAILLÉ

I - Mobiliser les techniques de communication non verbale pour convaincre et agir en interaction avec le public

- Identifier les différentes dimensions de la communication non verbale
- Activer les actions non verbales en cohérence avec son discours : « gagner en congruence »
- Porter son message avec son corps et sa voix

II - Utiliser son énergie corporelle pour porter ses mots et rythmer son intervention

- Prendre conscience de l'importance du corps dans les situations de communication
- Mobiliser l'énergie corporelle dans la construction de la relation aux autres (posture, ouverture, orientation)
- Agir sur l'espace et habiter sa sphère de représentation
- Utiliser son corps comme socle d'ancrage dans « l'ici et maintenant »

III - Apprivoiser et canaliser ses émotions pour mieux porter son message

- Accueillir son trac et l'apprivoiser
- Prendre conscience de son rythme respiratoire et s'en servir comme source d'énergie positive
- Caractériser les 6 émotions de base et les accepter comme outil de personnalisation de son intervention
- Canaliser ses émotions et les activer pour accompagner son message face aux autres

IV - Porter son discours grâce à une communication positive

- Identifier ses propres mécanismes de communication
- Identifier les leviers et situations de communication constructive (ouverture/fermeture, positif, négatif)
- Préparer son intervention, évaluer le contexte et définir son objectif et sa légitimité
- Appliquer les techniques clés de la communication
- Intervenir en interaction avec le groupe : Questionnement reformulation

V - Utiliser les techniques d'expression orale pour faire vivre son message et capter son auditoire

- Utiliser les techniques vocales pour porter sa voix et se faire entendre
- Moduler sa voix : intonation, débit, modulation de la voix, respiration et changements de ton
- Appliquer les techniques vocales pour optimiser son articulation et élocution
- Mettre de « l'intention » dans son message

VI - S'affirmer devant le collectif

- Réussir le lancement de sa présentation face au public
- S'appuyer sur le collectif comme source d'enrichissement de sa présentation
- S'allier au groupe pour le faire adhérer et le rendre vecteur de son message
- Rebondir sur les objections et les réactions du collectif
- Préparer la conclusion de son intervention pour gagner en impact

▶ MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, techniques et méthodologiques du formateur, coaching
- Mise en situation professionnelle, apprentissage par l'expérimentation
- Jeux de rôle – vidéo – analyse de pratiques – support visuel – kit stagiaire

▶ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Positionnement en début et fin de formation
- Evaluation des acquis à chaud
- Bilan de satisfaction

