

MES DOMAINES DE COMPETENCES

- Posséder les "incontournables" de la prise de parole face à un groupe.
- Apprivoiser le trac.
- Parler sans notes.
- Développer son impact devant un groupe.
- S'adapter à son auditoire.
- Mesurer l'importance des composantes de la communication verbale et non verbale
- Gérer sereinement les émotions
- Laisser à son auditoire une image valorisante

ORGANISATION

- **Durée**
2 journées – 14 Heures
- **Lieu**
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**
Toute personne souhaitant développer son impact à l'oral et devant un groupe en gérant son trac.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

LES FACTEURS A MAITRISER POUR MIEUX S'EXPRIMER EN PUBLIC

- Clarifier le rôle de la prise de parole en publique
- Maîtriser sa voix et votre respiration lors de la prise de parole
- Identifier ses propres réactions au stress

LES ELEMENTS CLES D'UNE COMMUNICATION VERBALE REUSSIE

- Le vocabulaire
- Les messages verbaux
- Cohérence du verbal et du non verbal

IDENTIFIER LES MOYENS ET LES OBSTACLES A LA COMMUNICATION DANS SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

- Les différents messages non verbaux
- Comment libérer geste et parole
- Regarder

REUSSIR SES INTERVENTIONS ORALES : SE PREPARER SUR TOUS LES FRONTS

- La préparation : 80 % du succès ou comment mettre toutes les chances de son côté ?
- "Parler c'est un sport" : se préparer physiquement pour transformer l'énergie du trac.
- Se mobiliser mentalement.
- Comprendre et s'adapter à son public.
- Structuration et objectif des différents types de présentation
- L'importance de la préparation du contenu de l'intervention orale
- Les rythmes et la construction d'une présentation orale

LA PRISE DE CONTACT AVEC L'AUDITOIRE

- Capter l'attention et gérer l'auditoire
- Accrocher l'écoute par une bonne introduction
- Attitudes et expressions à éviter, à supprimer ou à renforcer

FAIRE FACE AU STRESS DEVANT L'AUDITOIRE

- Comment gérer les problèmes imprévus (logistiques, techniques)
- Apprendre à improviser
- La gestion des réactions

MISES EN SITUATION

- Analyse
- Plan d'action individuel

LA CONCLUSION

- Une conclusion percutante

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation