

## Formation Prendre la parole en public



CIBLE

Toute personne ayant à prendre la parole devant un public

★  
Débutant

**16H**

De formation

**8**

Participants  
Maximum par session  
de formation



METIER

Tous métiers

### MÉTHODES D'ANIMATION

- Apports théoriques alternés par de nombreux exercices
- Mises en situations filmées (sur la base du volontariat)
- Mises en situation et formation orientées suivant les besoins des participants
- Livret pédagogique

### PLAN PERSONNEL DE PROGRÈS

- Individualisé pour chaque stagiaire
- Évaluation des compétences avant et après la formation

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Savoir être clair, précis, concis et convaincant lors d'une présentation orale.
- Savoir laisser une empreinte positive et durable dans l'esprit de son public.
- Maîtriser ses émotions.

### PRÉ-REQUIS

- Avoir déjà vécu des situations de prise de parole en public est un atout pour suivre cette formation



## FORMATRICE

- Plus de 10 ans d'expérience
- Femme de métier
- Expert dans son domaine
- Pédagogue confirmée

## L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Débrief de la formation
- Évaluation à chaud individuelle
- Rapport de formation détaillé aux encadrants du stagiaire
- Préconisations pour les prochaines actions de formation
- Support de formation

## INFRASTRUCTURE

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- QCM en début et fin de formation
- Evaluation orale

## INTER OU INTRA-ENTREPRISE

## PROGRAMME DE LA FORMATION :

### I – Les fondamentaux de la communication

- La communication verbale et non verbale
- Les interprétations, déductions et autres parasites qui freinent une bonne compréhension
- Les incidences de mes attitudes, postures et gestes sur le public
- Comment suis-je perçu(e) ?

### II – Le logo ou l'art de la pensée verbale juste

- La préparation du message (clair, construit, concis)
- Utiliser des supports adaptés (diaporama, distribution éventuelle de documents...)
- Le déroulé de la prise de parole
- Les astuces « antisèche »

### III – Le Pathos ou l'art de créer l'émotion, l'empathie entre le locuteur et son public

- S'exprimer clairement
- Faire vivre son message
- Aider le public à se projeter

### IV – L'Ethos ou la prestance de l'orateur

- Produire une impression favorable sur son public
- Réussir à le convaincre
- Laisser une empreinte positive

## AVANT TOUTE FORMATION :

Le chargé de formations contactera le commanditaire afin de :

- Connaître les spécificités propres à l'entreprise.
- Connaître les spécificités des techniques liées au métier visé

