

COMMUNIQUER AVEC IMPACT



Public

Toute personne amenée à s'exprimer en public

Objectifs

- > Améliorer son impact à l'oral et trouver du plaisir à prendre la parole
- > Gagner en crédibilité et en efficacité dans ses prises de parole
- > Développer la confiance en soi par l'utilisation de techniques orales et comportementales
- > Créer dans l'auditoire une dynamique empathique
- > Maîtriser les trois leviers d'une intervention orale réussie : la voix, le corps et l'imagination

Contenu

Réalisation

Durée

2 jours, soit 14 heures

Groupe

4 (minimum) à 12 participants (maximum)

Prérequis

Ne requiert pas de prérequis

Animation

Formateur senior

Dates & Lieux 2019-2020

05-06 septembre 2019-Paris
21-22 novembre 2019-Paris

12-13 mars 2020-Paris

18-19 mai 2020-Paris

10-11 septembre 2020-Paris

19-20 novembre 2020-Paris

Coût 2019-2020

1 375 € HT/personne

1 650 € TTC/personne

Elaboration d'un plan de progrès personnalisé.

Validation des acquis

- Auto-évaluation en fin de stage
- Attestation de Formation validant l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation

Mieux se connaître pour faire de son trac un allié

- > Identifier son profil de communicant
- > Surmonter ses appréhensions : reconnaître et utiliser ses émotions
- > Se préparer physiquement : relaxation corporelle, ancrage
- > Maîtriser la respiration
- > Se « programmer » comme les sportifs de haut niveau : visualisation
- > Utiliser l'énergie du trac pour se mobiliser

Savoir utiliser sa voix

- > Transmettre efficacement son message et s'assurer que celui-ci est bien perçu
- > Se faire entendre : intensité, force de la voix
- > Se faire comprendre : rythme, débit, articulation, diction, « phrasé », scansion, vocabulaire
- > Se faire écouter : modulation dans l'émission, intonations, pauses
- > Augmenter son impact : la gestion des silences

Appréhender l'importance du langage non verbal

- > Le regard : vecteur essentiel d'une prise de parole - Technique du « balayage » - Appui du regard
- > Le langage du corps : la posture, l'équilibre corporel et l'utilisation de l'espace
- > L'attitude : écoute, attitude constructive et authenticité
- > La gestuelle : l'aisance gestuelle (les gestes à éviter ou à privilégier dans sa communication non verbale)

Impliquer son auditoire

- > Clarifier l'objectif de sa prise de parole : informer / persuader / convaincre...
 - > Savoir se situer dans le référentiel de son auditoire : le choix d'exemples, mots clés et d'illustrations pertinentes
 - > Accrocher l'attention en s'installant au cœur des préoccupations de ses interlocuteurs
 - > Faire entrer ses interlocuteurs dans son discours : de la question à l'implication personnelle
 - > Réfuter une objection ou réagir aux agressions : les interlocuteurs sceptiques ou malveillants
- Entraînements intensifs : mises en situation sur cas réels ou vécus

Rendre son discours convaincant : Techniques d'argumentation

- > Expérimenter « le message qui passe » : style et choix des mots
- > Aller à l'essentiel : « le pitch » ou comment faire court et percutant ?
- > Incarner dans le langage les mouvements de la pensée (causalité, induction, déduction ...)
- > Connaître l'art de la rhétorique : logos / pathos / ethos
- > Mesurer la portée du langage indirect : métaphores, anecdotes, analogies
- > Introduire de l'originalité et des ruptures de rythme

Best
Nouveau
Cycle
Stage
Micro
One to One
INTRA
Blended-Learning