

## **INTITULE DE FORMATION**

# **L'ART ORATOIRE**

### **OBJECTIF PRINCIPAL :**

- Acquérir des outils physiques pour une maîtrise et un impact lors de ses interventions orales en situation professionnelle

### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**

- Savoir préparer et conduire une prise de parole efficace et convaincante
- Maîtriser sa communication verbale et non verbale
- Apprendre à mieux gérer son émotivité lors de ses interventions orales
- Être capable d'adapter sa prise de parole en fonction de la cible, de l'évènement, et de la durée

### **PRE-REQUIS :**

- Toute personne ayant besoin de fondamentaux, de méthodes pour réaliser une présentation orale (soutenance, projet commercial, réunion, prospection, séminaire, conférence, formation...).

### **CONTENU PEDAGOGIQUE :**

- Préparer son intervention orale
  - Maîtriser les techniques d'expression orale (complémentarité discours, texte, visuel)
  - Structurer son intervention (plan, scénario pédagogique, exercices, mises en situation...)
  - Apprendre à se préparer pour mieux maîtriser sa prise de parole
  - Capter et motiver son auditoire
- Avoir une communication verbale et non verbale adaptée dans la transmission des messages
  - Maîtriser et travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, les silences
  - Adapter une posture et des gestes efficaces face au public
  - Prendre conscience de leurs impacts dans le discours
- Rester maître de ses émotions
  - Connaître ses forces et apprendre à mieux gérer ses doutes
  - Apprivoiser son trac : ne plus le subir, savoir l'utiliser
  - Savoir répondre aux objections
  - Gérer l'imprévu lors de sa prise de parole

- S'adapter aux situations
  - Écouter et regarder son public : comprendre ses motivations
  - Apprendre à reformuler et à poser des questions efficaces pour faire vivre son discours
  - Choisir et adapter des arguments face au public
  - Anticiper et interpréter les questions de l'auditoire
  - Savoir répondre aux objections

## PUBLIC CONCERNE :

- Toute personne amenée à s'exprimer publiquement au nom de son entreprise : que ce soit pour démarcher un client, réaliser une démonstration face à un client, ou présenter un projet en interne ou externe
- Futurs managers, managers commerciaux, managers opérationnels et fonctionnels, directeurs des ressources humaines, responsables de formation, ingénieurs, chefs de projets...)

## METHODES PEDAGOGIQUES :

- Evaluation diagnostique établie en amont de la formation sous forme de questionnaire afin de mieux cibler le niveau des apprenants et adapter le contenu pédagogique
- Formation présentielle avec une partie théorique et une partie pratique : mises en situation, jeux de rôles, exercices filmés, présentation de tutoriels
- Formation individualisée avec des exercices en lien avec le métier des apprenants, des situations pouvant être vécues (auto-évaluation, débriefing...). Chaque participant renforce sa connaissance de lui-même et peut véritablement mesurer sa progression à l'issue de la formation
- Pédagogie participative et active avec une interaction des apprenants (partir de leurs expériences vécues pour apporter des solutions, des conseils)
- Evaluation des acquis tout au long de la formation (réactivation de la mémoire, brainstorming, quizz...)
- Evaluation de fin de formation

## MODALITES :

- **Durée** : 25h30 sur l'année réparties par semestre
- **Lieu de la formation** : en classe, dans le hub, environnements différents...
- **Formation délivrée par un formateur professionnel pour adultes, avec une expérience forte du terrain et de la prise de parole en public**
- Feuille de présence à émarger
- Formation de 20 apprenants environ pour un accompagnement pédagogique individualisé et collectif
- Remise d'un support de cours

**FPA FORMATION** [www.fpaformation.com](http://www.fpaformation.com)  
**06.09.66.27.22**  
[julienpat76@gmail.com](mailto:julienpat76@gmail.com)