

Prise de parole en public (niveau 2)

1 Les objectifs :

- 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

2 Public concerné :

- 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
- Managers commerciaux, managers opérationnels et fonctionnels, directeurs des ressources humaines, responsables de formation, ingénieurs, chefs de projets

3 Le programme :

- **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
- **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
 - Adopter 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
- **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

4 Modalités pédagogiques

- Evaluation diagnostique établie en amont de la formation sous forme de questionnaire
- 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)
- 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 et questionnaire de satisfaction pour les apprenants
- Possibilité d'accompagnement sur une mise en œuvre en situation de travail avec observation et retour écrit réalisé par le formateur, au sortir de la formation présentielle

5 Prérequis :

Toute personne ayant été amenée à réaliser une présentation orale (exposé, réunion, prospection, séminaire, conférence, formation...)

6 Durée et tarif

- 2 jours (soit 14 heures) en présentiel
- Possibilité distanciel (accès internet obligatoire), AFEST compatible
- Lieu d'interventions sur le territoire
- Inter et intra-entreprise
- 12 stagiaires maximum
- 1700€ HT/2jours