

Formation

**MODULE : Se mettre au service de son message /
Prise de parole en public**

“On n'enseigne pas ce que l'on sait ou ce que l'on croit savoir : on n'enseigne et on ne peut enseigner que ce que l'on est.”

Jean Jaurès

Public

Managers
RH/formateur/consultants
Animateur de réseaux
Plus simplement : toute personne souhaitant développer ses compétences en communication
Pas de pré-requis spécifique

Formateurs

FORMATEUR & CHEF D'ENTREPRISE COMEDIEN,
aux expertises plurielles : développement commercial, RH et Créativité et Théâtre

Objectifs

A l'issue de ces deux jours les participants seront capables de :

- Structurer leur pensée pour avoir un discours cohérent
- Savoir écouter pour adapter sa prise de parole en fonction des enjeux et de son auditoire
- Dédramatiser l'exercice en réglant son compte au trac / Reconnaître le stress, les **émotions** pour les apprivoiser
- Préparer efficacement leur interventions
- S'exprimer avec **aisance** et prendre du **plaisir** dans cet exercice

Programme

Cette formation ludique et impliquante permet de créer de l'auto-bienveillance. (indispensable : on ne peut transmettre que ce que l'on possède). Grâce à l'outil théâtral et une réflexion poussée sur la notion de rôle social, elle permet de redonner du sens à des interactions souvent perçues comme stressantes. Une succession d'exercices bannit l'ennui et refonde une culture positive de l'oral.

Des retours personnalisés permettent à chaque stagiaire de travailler son personnage professionnel. Les participants prendront conscience à travers la progression pédagogique qu'ils pourront

- Considérer la prise de parole comme une prise de pouvoir ET comme un service
- Admettre qu'ils sont à la fois le média ET une partie du message

Ce module permet à chacun de trouver sa singularité dans l'interprétation de son rôle professionnel. Il s'attache à concilier en permanence fond et forme qui sont indissociables.

Programme (suite)

Le principe : **expérimenter** pour tester, ressentir et réussir une prise de parole aisée.

Identifier quelques limites pour mieux les dépasser : **se préparer**.

- A qui je m'adresse ? « Empathie client »
- Identifier l'objectif de la rencontre : l'argumentation
- Que dois-je écrire ?
- Savoir être présent à soi pour se concentrer, respirer, méditer. . .
- Répondre aux questions difficiles ou aux objections

Donner du sens à sa présence tout en la renforçant : **s'engager**.

- Confiance et image de soi,
- Travail technique sur un texte : jeux avec la hauteur de voix, le rythme, l'articulation, l'adaptation du volume.
- L'importance du non verbal : Le regard, La posture, le geste au service des mots
- Choisir ses mots

Vérifier que nos échanges établissent une coproduction : **partager**.

- Raconter une histoire, routines et ruptures /Storytelling et voyage du héros
- Utiliser la contrainte temps comme une opportunité : Savoir être synthétique
- l'image au service de l'ancrage et de la mémoire
- L'écoute active
- L'improvisation
- Les émotions

Modalités

- 2 journées : 14 heures
- 10 et 11 septembre 2019

Prix : 950 € HT pour
les deux jours

Evaluation

- des jeux de rôles et des mises en situations permettront de valider les acquis au cours de la journée

Pédagogie

- Méthodes du comédien
- Méthodes de la créativité
- Mises en situation
- Photolangage
- Storytelling

Acteurs & Cie -SAS au capital de 3 000 € - 8 impasse du buisset - 69600 Oullins

contact@acteursetcie.fr site : www.acteursetcie.fr

N° SIRET : 812 299 543 00015 RCS Lyon - NAF : 7022Z TVA intra communautaire : FR 39 812299543

Numéro organisme de formation : 82 69 14272 69

Qu'est-ce que fait Acteurs&Cie ?



Acteurs & cie **invente** et **anime** des dispositifs **sur-mesure** de mise en mouvement des collaborateurs (Formations, animations...)



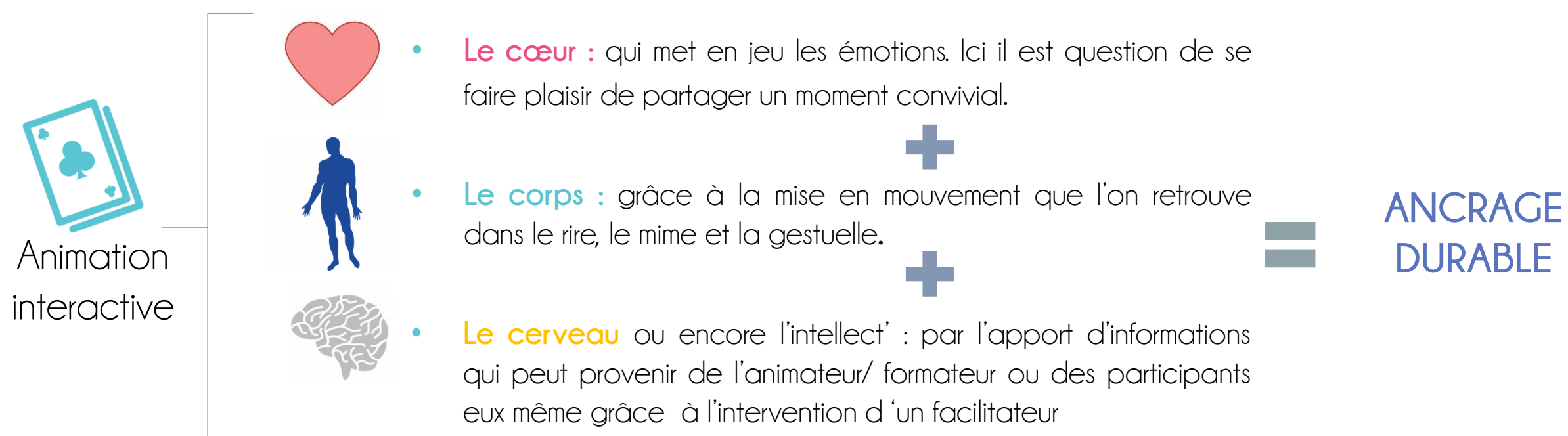
Ces dispositifs sont basés sur des **approches décalées** et **l'intelligence collective** pour favoriser **le mieux travailler ensemble**.



Nous utilisons les méthodes **des comédiens, du jeu Thiagi et de la créativité**.

Notre proposition de valeur :

Un accompagnement humain de la transformation



Ici toutes les **intelligences** peuvent s'exprimer et permettre le **changement** de regard. (cf intelligences multiples Howard Gardner)

Dans tout processus de **formation**, de **sensibilisation** ou d'**accompagnement**, on doit pouvoir mobiliser **trois clés** fondamentales pour ancrer les messages **durablement**.

3 leviers interdépendants : Les apports des **neurosciences** dans la construction de nos **déroulés pédagogiques**



Une vigilance qui vise **l'attention**.



Une prise en compte des **émotions et de la motivation**



Un travail spécifique sur **la mémorisation** et les ancrages.

Pour favoriser **la Compréhension** et le sens,
NOS FONDAMENTAUX



Pédagogie **active** /essai-erreur.



Entraînement, par la **mise en mouvement**,



Le **rythme**, interactivité et pauses actives...