

Formation Présentielle

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



Dispositif éligible FNE

PUBLIC & PRÉ REQUIS

Managers
 RH/formateurs/consultants
 animateurs de réseaux
 Plus simplement : toute personne souhaitant développer ses compétences en communication

Pas de prérequis spécifique

MODALITES

- 2 journées : 14 heures
- Horaires : 9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30 (14 heures)
- 29 et 30 octobre 2020 à Lyon
- Tarif Entreprise/Collectivité : 900€ HT /participants
- Tarif Libéral/auto-Entr : 750€ HT /participants
- Hors frais repas

PÉDAGOGIE

- livret de développement personnel
- Jeux cadres Thiagi
- Game storming
- Technique de créativité
- Techniques du comédien
- Outils web
- Echanges de pratiques
- Cas pratique

Evaluation

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

FORMATRICES

Ingrid Levin : Comédienne et formatrice aux expertises plurielles : communication, théâtre.

Elisa CARDIN : est **Facilitatrice en pédagogie**, comédienne et entrepreneuse, spécialiste des techniques du web

CONTEXTE

Vous avez des difficultés à vous exprimer en public ou vous souhaitez être encore plus convainquant(e) ? Rassurez-vous, c'est difficile d'être impactant à l'oral. Cela requiert d'avoir les différentes techniques de l'art oratoire afin de se mettre au service de son message.

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.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de ces 14 heures de formation les participants seront capables de :

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

Programme

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

