

## 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)
- 10 et 11 juin 2021 à Lyon
- Tarif Entreprise/Collectivité : 900€ HT /participants
- Tarif Libéral/auto-Entr : 750€ HT /participants
- Hors frais repas
- Date limite d'inscription : 1er juin 2021

#### Evaluation

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

#### PÉDAGOGIE

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

#### 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 ET COMPETENCES VISEES

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



## Formation : Oser animer autrement

### VALIDATION DE LA FORMATION

#### **Valider la compréhension en temps réel**

Lors de la formation, les stagiaires sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de leurs connaissances et de leurs compétences au regard des objectifs visés.

#### **Épreuve finale**

Les stagiaires devront faire une prise de parole en public de 5 minutes sur un sujet de leur choix

### MODALITÉ D'ACCES

Toute demande de prestation s'accompagne de la transmission d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.

Le devis est transmis sous format électronique par email

#### **Financement personnel :**

L'inscription à la formation est validée après versement d'un acompte de 50% soit 450€ HT - 540 € TTC / 375 HT-450 TTC suivant le tarif (hors financement OPCO)

Le reste de la prestation devra être versée le jour de sa réalisation

#### **Financement OPCO :**

Après acceptation du devis, Acteurs et Cie envoie la convention de formation

La signature de celle-ci valide l'inscription du stagiaire à la formation

La facture sera envoyée à l'OPCO après la formation avec la feuille d'émargement

### ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La prestation est ouverte à tout public.. Pour les personnes en situation de handicap, les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Quand l'accès aux locaux n'est pas possible, une solution est systématiquement recherchée. En dernier recours et avec l'acceptation du (de la) bénéficiaire, la formation pourra être réalisée entièrement à distance (en distanciel synchrone);

### CONTACT

Marion Ferlin

Tél : 09 54 50 42 70

[marionferlin@acteursetcie.fr](mailto:marionferlin@acteursetcie.fr)