

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Public/Pré-requis

Toute personne issue de tous les secteurs d'activité, privés ou publics, souhaitant améliorer sa prise de parole en public.

Objectifs

- Améliorer son image et son aisance devant un groupe.
- Augmenter l'intérêt de ses auditeurs.
- Structurer et illustrer ses messages de façon convaincante.
- Partager son expertise de la manière la plus simple, la plus claire, la plus imagée et la plus compréhensible.
- Garder son calme et rester convaincant face à un public exigeant.
- Maîtriser son regard, sa posture.

Durée

2 jours

Concept

- Enregistrements vidéo : visionnages privés avec le consultant de l'intervention effectuée en groupe plénier.

- Les participants notent les bonnes pratiques et défauts de chaque binôme.

- Echanges oraux et mise en commun des bonnes pratiques et correction des défauts.

Méthodes pédagogiques

- Exercices actifs et ludiques.

- Mise en pratique de façon positive les outils, méthodes et conseils apportés par le consultant.

- Pour chaque phase : présentation, motivation appliquée à la méthode, pratique, préparation individuelle, déroulement, synthèse, restitution et plan d'action.

Validation

Attestation de formation

Formateur

A. PARAGE : Consultant expert dans la communication, coach pour la prise de parole en public, sa pédagogie est centrée sur les principes de relations humaines et le développement de la confiance en soi.

Programme

Notre métier est de rendre la communication plus efficace et confortable dans le contact professionnel.

Réussir le premier contact

- Projeter rapidement une première impression favorable.
- Faire la différence à l'oral dès les premiers mots.
- S'exprimer de façon concise en allant à l'essentiel.

Valoriser son activité

- Déclaration de Relations Publiques : présenter sa structure, son entreprise, son métier, de façon motivante, succincte et valorisante

Ancrer une volonté de progrès

- Se concentrer sur les suggestions du coaché et décider de modalités d'application précises et observables.

Sortez de votre coquille !

- Utiliser et dépasser l'ensemble de ses propres registres non-verbaux de communication en public.

Motiver et faire agir

- Mettre en valeur et rassembler autour d'un projet, présenter une solution nouvelle.
- Orienter son intervention et dépasser le stage d'intention pour aller vers une demande précise en termes d'action.

Partagez votre expertise !

- Etre accessible aux non-spécialistes.
- Faire passer une idée complexe de façon simple et compréhensible.

Orchestrer une séquence de questions-réponses

- Déclencher adroitement une séquence de questions-réponses.
- Pratiquer des méthodes de communication privilégiant le maintien d'un climat relationnel agréable.

Communiquer face à l'agressivité

- Résister à la déstabilisation en réunion (communication externe ou interne).
- Pratiquer des techniques de réponses gagnantes.
- Marquer des points même dans un environnement tendu.
- Garder son self control et projeter une image extérieure de maîtrise qui renforce la crédibilité.

www.promeo-formation.fr