

Formation Perfectionner ses interventions à l'oral

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 250,00 CHF HT (standard) 1 000,00 CHF HT (remisé)
■ Public :	Toute personne souhaitant gagner en aisance dans le cadre de ses prises de parole
■ Pré-requis :	aucun
■ Objectifs :	Comprendre les techniques d'expression orale pour captiver et convaincre - Structurer son discours pour gagner en impact Savoir comment gagner en confiance - S'approprier les meilleures postures - Percevoir ses zones de stress et les transformer en énergie positive pour gagner en intensité dans son discours
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	DÉV101496-F
■ Note de satisfaction des participants:	4,53 / 5
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction

L'art oratoire : des leçons de l'antiquité

Un discours qui vous a marqués, pourquoi ?

Vidéo sur des prises de paroles qui ont marqués

Échanges et discussions

Les fondamentaux de la communication dans un contexte de prise de parole

Introduction à la prise de parole en public

Émetteur, récepteur et distorsion des messages

Les différentes interventions de prise de parole

Savoir identifier son public

Intégrer le contexte au cours duquel on intervient

Approche rationnelle et affects, comment transposer ?

Atelier : brainstorming sur la prise de parole, pièges et difficultés

Les composantes de l'art oratoire

Le mental : répéter, training individuel, exercices d'articulation, gérer son trac et sa respiration

Le vocal : l'importance du message, le timbre, volume de la voix, débit rythme, intonations, silences, articulation

Le visuel : regard, gestes, sourire, posture, look, supports visuels

Le verbal : soyez concret et précis, des phrases courtes et simples, des phrases actives et des verbes d'action, utilisez des mots positifs, s'impliquer et impliquer l'auditoire, utiliser les feedbacks

Être persuasif : charisme, proximité, apparence, estime, sérénité, humour

Le déplacement et l'occupation de l'espace

Les différents registres d'expression et leurs impacts

Les bonnes postures à adopter

Les attitudes et les erreurs à ne pas commettre

Atelier : mise en situation vidéo

Bien se préparer

Se centrer, notions sur le système nerveux, la préparation psychologique, se conditionner et agir sur les symptômes physiques

Gérer son trac et le transformer positivement

Techniques de gestion : physiques, psychologiques, ressenti intellectuel

La communication émotionnelle et le stress

Apprendre à chasser et gérer le stress

Canaliser ses émotions

Atelier : Témoignages de personnes publiques sur les problématiques liées au trac et au stress, analyse et capitalisation

Les différents types de groupes et la façon de les appréhender

Comment gérer sa prise de parole et l'animation de groupe en fonction de sa taille, la gestion de l'espace, l'importance de la disposition spatiale, fondamentaux sur les impacts liés à la taille de l'auditoire

Captiver son auditoire: quelques clés

Guy Kawasaki s'inspirer d'un pro de la « likability »

Les états du lien avec son auditoire

Raconter une histoire : les étapes d'un storytelling captivant

Raconter une histoire autour des chiffres quelques astuces éprouvés

Et l'humour ? dangereux ou carte maitresse ?

Atelier : comment font les mauvais orateurs? Détecter les raisons d'une perte de contrôle

Les grands types d'attitudes de l'auditoire

L'acceptation

L'indifférence

Le scepticisme

L'objection

La reformulation

Gérer les cas délicats

Comment identifier les jeux de pouvoir et de manipulation

S'entraîner à gérer les émotions difficiles : les siennes et celles des autres

Gestion des différentes personnalités

Gérer une critique ou un compliment

S'affirmer et savoir dire non,

Les parasites externes et internes

Maîtriser le temps

Avoir un timing précis, bien préparer en amont

Anticiper les dérives

Recadrer

La technique de QQQCCP

Les bonnes questions à se poser avant d'aborder un sujet

La prise de parole lors d'une intervention

L'importance du premier contact lors de l'intervention

Se présenter devant son auditoire avec une image positive et constructive

Le déroulé de l'intervention

Bien structurer son intervention et bien développer son exposé

Préparer son discours pas à pas, structurer les temps forts

L'importance du plan

Bien préparer et concevoir son intervention du début jusqu'à la fin

Etre précis

Comment bien conclure

Atelier : mises en situations filmées, se présenter au groupe et développer un exposé réel avec interactions

Les techniques théâtrales

Intérêts et enjeux opérationnels

Espace intime et espace social

Comment se spatialiser

Exercices Pratiques pour s'exercer devant le groupe