

### PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Réf RCOMPPP-FPI14 **Modalité** Présentiel

**Durée** 2.0 jour(s) - 14.0h Nb stagiaires



## **OBJECTIFS**

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Comprendre les processus de communication verbale, paraverbale et non verbale.
- Gérer vos émotions pour prendre la parole devant un public.
- Construire un discours « 3C » : clair, concis, concernant.
- Appréhender les mécanismes de base du langage pour avoir un message impactant.
- Vous adapter aux contextes et aux différents types d'interlocuteurs et de personnalité.
- Créer le lien avec l'auditoire.
- Savoir vous adapter, improviser, répondre aux objections et faire face aux imprévus.



# A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

#### **Public**

Toute personne concernée par la prise de parole en public.

#### Pré-requis

Aucun.



#### CONTENU

#### Les processus de communication

- Présentation de modèles d'interaction.
- Communication verbale, paraverbale et non verbale.
- Différentes techniques de communication.
- Comprendre l'impact du contexte, de l'environnement sur sa posture et son aisance.
- Gérer ses états internes et créer un espace sécure pour prendre la parole avec sérénité.

Exercices pratiques en sous-groupes.

#### Les outils de communication

- Les mécanismes du langage, (transgressions linguistiques) : les connaître, les entendre, les interroger et les utiliser.
- Déterminer son objectif, poser son intention.
- Adopter la bonne posture selon le contexte et le type d'interlocuteurs.



#### **REZO PARTAGE**



• Construire un discours « 3C » : clair, concis, concernant.

Exercices pratiques en sous-groupes.

#### Mobiliser ses ressources

- Apprendre à mobiliser les ressources utiles selon ses besoins.
- Écouter pour créer le lien avec l'auditoire et une relation saine d'échange.

Exercices pratiques en sous-groupe pour intégrer les acquis.

#### S'adapter, improviser, répondre aux objections, faire face aux situations difficiles

- Le théâtre d'improvisation : techniques.
- Les mécanismes du conflit.
- L'objectif gagnant/gagnant.

Exercices pratiques en sous-groupe.



# PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques et de mises en pratiques en sous-groupe pour intégrer rapidement et facilement les acquis.



## FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formateur est coach professionnel et enseignant en PNL.

Facilitateur en Intelligence Collective et développement personnel, il dispose d'une longue expérience de management dans l'industrie.

Il accompagne les individus et les organisations. Il est également acteur de théâtre et conférencier.



## **MODALITÉS**

- Evaluation pré-formative : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux stagiaires en amont de la formation un auto-diagnostic de leurs compétences.
- Évaluation de suivi : Une grille d'auto-positionnement est remplie de nouveau à l'issue de la formation par les stagiaires, pour l'évaluation du développement de leurs compétences en fin de formation.
- Une évaluation de satisfaction à chaud REZO est transmise aux stagiaires en fin de formation.
- Évaluation des acquis : Le formateur ou la formatrice remplit à son tour une grille de validation des acquis pour évaluer les compétences et connaissances acquises des stagiaires.
- Attestation de fin de formation REZO.



### **ACCESSIBILITÉ**

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.





