

Réussir vos prises de parole en public

Développez votre aisance et captivez votre auditoire

PRÉSENTATION

Parler, pour construire le monde...

La vie professionnelle est jalonnée d'occasions de prendre la parole en public : réunions d'équipe, réunions en petit comité, réunions plus formelles, discours, interventions orales devant de grandes assemblées...

Lors d'une prise de parole en public, le rôle du communicant n'est pas simplement de transmettre une information.

Il doit créer une relation forte, implicante, avec son auditoire, donner une image valorisante de lui-même et du projet qu'il présente, inspirer confiance et susciter l'adhésion, l'engagement.

Cela nécessite de s'exposer, de surmonter son trac, mobiliser son énergie, s'exprimer dans l'espace avec son corps, sa gestuelle et avec une voix qui porte et qui emporte l'auditoire avec elle.

Cela nécessite aussi de s'exprimer clairement, avec un message structuré, qui "parle" à l'auditoire pour qu'il s'y intéresse et s'y reconnaisse.

Chaque moment de prise de parole en public est une opportunité de vivre et de faire vivre un moment important, qui crée de la valeur pour tous et pour chacun.

C'est alors que l'aisance à prendre la parole en public devient véritablement un outil pour activer les compétences et mobiliser les ressources au service de l'intelligence collective et de la puissance d'agir ensemble.



Une formation à la prise de parole en public,

c'est aussi l'occasion d'acquérir les outils et les réflexes indispensables pour une communication professionnelle performante au quotidien.

DURÉE

2 jours (14 heures)

MODALITÉS

En présentiel ou en distanciel (visioconférence)

POUR QUEL PUBLIC ?

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner sa communication orale dans le cadre professionnel.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

En présentiel, les participants sont invités à venir avec leur smartphone pour pouvoir se filmer.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Talbrix avant de s'inscrire afin de s'assurer de la prise en compte des adaptations nécessaires.

EFFECTIF

- En présentiel : maximum 12 participants (idéalement maximum 10 participants)
- En distanciel : maximum 8 participants

OBJECTIFS

- **Déployer sa présence d'orateur** : se mettre en scène, avec sa respiration, sa gestuelle, son regard, ses émotions et une voix rayonnante.
- **Engager son auditoire** : le captiver, susciter son intérêt, créer une relation de confiance, vive et interactive.
- **Façonner un message impactant** : transmettre une information structurée qui puisse être comprise, être mémorisée et déclencher l'action.

PROGRAMME

1- Diagnostic personnalisé

- Prendre conscience de ses points forts, de ce qui fait sa « signature » de communicant.
- Pointer les marges de progressions possibles.
- Identifier la part du non-verbal dans la communication et les composantes d'une posture influente.

2- Gérer son trac

- Comprendre le trac, ses causes, ses symptômes et mettre en place des techniques pour le surmonter.
- Pratiquer des méthodes de préparation mentale à la performance d'orateur.
- S'entraîner aux techniques de régulation des émotions et du tonus musculaire.
- Identifier l'importance de l'écoute, de la présence à soi, aux autres, à la situation, pour réussir l'interaction.

3- Savoir improviser

- Cultiver la fluidité verbale et la capacité à exposer ses idées en temps réel.
- Pratiquer les techniques d'improvisation pour développer son aisance.
- Structurer sa pensée en improvisation.
- S'entraîner à parler sans notes grâce aux techniques d'improvisation, pour faire face à l'imprévu.

4- Déployer sa présence d'orateur

- Conduire sa gestuelle pour conduire l'attention du public.
- Réussir à s'exposer en toute sérénité, à se mettre en scène et à faire vivre à son public un moment inédit.
- Prendre sa place dans une posture à la fois ancrée et en mouvement.
- Avec son regard, prendre la pleine mesure de l'espace, nourrir le contact avec l'auditoire dans un véritable engagement mutuel.
- Accorder la gestuelle avec l'intention et le message.

5- Faire de sa voix un atout pour s'affirmer

- Conduire sa respiration pour qu'elle porte la voix.
- Faire rayonner la voix pour déployer sa présence d'orateur.
- Mobiliser la diction pour être compris et impulser l'action.
- Jouer de sa voix pour capter et diriger l'attention de l'auditoire.

6- Impliquer l'auditoire

- Illustrer ses propos pour amener l'auditoire à se créer ses représentations,
- S'adresser à l'auditoire selon diverses modalités pour le toucher à divers niveaux, l'amener à ressentir des émotions et à participer activement (même s'il ne parle pas).
- Établir la connexion entre les enjeux de l'auditoire et le sujet abordé pour impliquer l'auditoire et le motiver.

7- Préparer l'intervention

- Clarifier l'objectif de l'intervention.
- Structurer son message : se mettre à la place de l'auditoire pour définir le chemin à parcourir.
- Introduire l'intervention pour capter l'attention de l'auditoire dès les premières secondes.
- Conclure efficacement pour déclencher le passage à l'action.
- Réaliser un plan notes.
- Garder le contrôle du temps.



CE QUI NOUS IMPORTE : **RÉPONDRE À VOS BESOINS**

Pour vous, nous créons des formations sur mesure.

Selon vos besoins et vos contraintes d'organisation, nous créons des formations qui vous correspondent. En plus des éléments des programmes présentés, nous abordons divers thèmes de la communication orale :

Feedbacks : donner des feedbacks aux partenaires dans une démarche orientée solution.

Questions : les techniques d'écoute et de questionnement pour comprendre et coopérer.

Media Training : se préparer aux entretiens importants face aux médias.

Motivation : communiquer pour motiver.

Argumentation : argumenter et débattre, répondre aux objections.

Variations langagières : jeux de langage et de rotation mentale pour lever les freins et tisser des partenariats.

Communication d'influence et sens critique : comprendre le rôle de la sélection des informations, des biais de perception et de raisonnement dans l'opinion qu'on se fait d'une chose et jouer avec les variations de modalités.

Créativité et innovation : questionner l'évidence, multiplier les points de vue, les postes d'observation, diversifier les catégories de classement, expliciter les comparaisons implicites.

Visioconférence : réussir ses réunions à distance par une préparation efficace et une animation professionnelle.

COACHING INDIVIDUEL

Pour affirmer votre style de communicant : le pouvoir de l'authenticité.

Démarquez-vous et faites rayonner votre charisme de leader, dans votre style personnel, en déployant le pouvoir de votre voix, en entraînant vos compétences d'improvisateur et de stratège à l'oral, en maîtrisant le langage d'influence, en vous préparant pour des prises de parole à enjeux.

Nous vous accompagnons en séances individuelles avec un programme d'entraînement sur mesure, organisé selon vos disponibilités.



ILS FONT CONFIANCE À TALBRIX

Agence 360
Angie
Banque de France
Biogaran
Cabinet du Premier Ministre
Caisse des Dépôts et Consignations
Chambre de Commerce de Seine & Marne
Colam Entreprendre
Conseil Départemental du Val d'Oise
Crédit Agricole
Demathieu-Bard
Embraer
Engie
Galeries Lafayette
Institut de Droit de la Concurrence
Lyxor
Malakoff-Humanis
Moody's
Novartis
Nuxe
Odopass
Oracle
Paris Aéroport
Payot
Police Nationale
Reckitt
Reuters
Société Générale
Socotec
Sodexo
Unseenlabs
Veolia
Vinci Construction

TALBRIX

CONTACT

Tél. : +33 6 77 09 80 44

Courriel : contact@talbrix.fr

Site internet : www.talbrix.fr

TALBRIX

218 boulevard Raspail, 75014 Paris

Entreprise individuelle Roch JAMELOT

N° SIRET : 439 582 800 00041

Code APE : 8559A - Formation continue d'adultes

TVA intracommunautaire : FR 44 439 582 800

Organisme de Formation enregistré à La Préfecture de Paris
sous le n° 11 75 35711 75

Organisme de formation certifié

La certification qualité a été attribuée à TALBRIX
au titre de ses ACTIONS DE FORMATION

