



TALBRIX



Réussir vos prises de parole en public

avec les techniques des grands communicants

Formation de 2 jours | Présentiel

Edition du 02/05/2021



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.





Le formateur



Roch Jamelot

Conseiller et coach en communication orale depuis 2001

Au quotidien, des entreprises, startups, ministères, administrations et organisations font appel à lui pour conseiller ou entraîner leurs dirigeants et leurs managers dans leurs communications. Il intervient aussi régulièrement auprès d'artistes pour les préparer à la scène tant au niveau vocal que mental.

Son expérience professionnelle initiale de chercheur en musicologie, chanteur classique et professeur de chant, récompensée par plusieurs prix prestigieux (Institut de France, Fondation de France), lui a permis d'acquérir une solide compétence en techniques vocales et en techniques de la scène et de la communication pour conduire les émotions du public.

Sa formation de coach, de praticien en hypnose éricksonienne, en Programmation Neuro-Linguistique, sa pratique de la méthode Feldenkrais ainsi que son goût pour la recherche enrichissent son expertise de communicant et de consultant.

Ses missions de consultant l'ont amené à observer chez ses clients un besoin crucial d'outils pragmatiques, adaptés aux contextes professionnels actuels, pour s'exprimer avec assurance et efficacité tout en préservant leur style personnel. C'est ainsi qu'il a commencé, pour eux, à créer la méthode Cartes Orales®, qu'il continue de développer.

La méthode Cartes Orales®

Cartes Orales® est une méthode créée par Roch Jamelot.

L'innovation de Cartes Orales® est de rassembler les opérations mentales que le cerveau met en œuvre au quotidien, de les reconnaître, les nommer, les associer et les articuler dans des outils pragmatiques dédiés aux multiples contextes de communication et de raisonnement.

Chaque carte est un modèle facilement utilisable en préparation d'une intervention ou à l'oral dans le flux du dialogue ou de la conversation, pour diriger sa pensée, accompagner celle de son interlocuteur, et conduire sa communication. Les cartes forment un ensemble systémique. Elles permettent de se forger une organisation de pensée à 360°.

Chaque programme de formation Talbrix s'appuie sur plusieurs cartes dans une démarche à la fois ludique et pragmatique. Pendant la formation, les participants utilisent les Cartes Orales® pour jouer, pour s'entraîner. Ils se les approprient et commencent à les mémoriser. Ils repartent de la formation avec les Cartes en main : de véritables guides pratiques aussi bien pour préparer leurs interventions que pour improviser quand ils en auront besoin.





Objectifs de la formation

- **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, mémorisée et déclencher l'action.

DURÉE

Formation **en présentiel**
d'une durée de **2 jours** (14 heures)

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. Le participant est invité à venir avec son 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.



100% PARTICIPATIVE

Une formation qui se déroule sur 2 jours, avec alternance rythmée, tout au long de chaque journée, de séquences d'entraînement en plénières, en petits groupes et en binômes pour favoriser l'intégration et la transposition.

100% HUMAIN

Des interactions riches entre tous les membres du groupe. Vous êtes coaché par un expert en communication orale. Vous prenez votre place de leader, vous vous affirmez dans la détente et l'assurance.

ENTRAÎNEMENT INTENSIF

Vous vivez une session d'entraînement intensif qui stimule votre énergie, votre sensibilité, votre imaginaire, votre capacité d'improvisation et votre attention qui favorise la transposition.

DES OUTILS PRATIQUES

Vous repartez avec des outils pratiques : les Cartes Orales® de la formation, un manuel d'exercices vocaux et un carnet de jeux d'entraînement au quotidien. Ils seront à la fois des mémos et de véritables guides pour votre communication au quotidien.





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.

3- Déployer sa présence d'orateur

- Conduire sa gestuelle pour conduire l'attention du public ;
- Prendre du plaisir à s'exposer, à se mettre en scène et à faire vivre un moment inédit à son public ;
- 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 engagemement mutuel ;
- Accorder la gestuelle avec l'intention et le message.

4- Faire de sa voix un atout pour convaincre

- Conduire sa respiration pour qu'elle porte la voix ;
- Faire rayonner la voix pour déployer sa présence d'orateur et son charisme ;
- Mobiliser la diction pour être compris et impulser l'action ;
- Jouer avec les variations de tempo, d'intonations, de dynamiques et les silences pour captiver l'auditoire et l'embarquer avec soi ;
- Jouer de sa voix pour faire varier le climat émotionnel et diriger l'attention de l'auditoire.

5- Impliquer l'auditoire

- Commencer sa présentation en captivant l'auditoire ;
- Acquérir des outils pour amener l'auditoire à se créer ses représentations, 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.

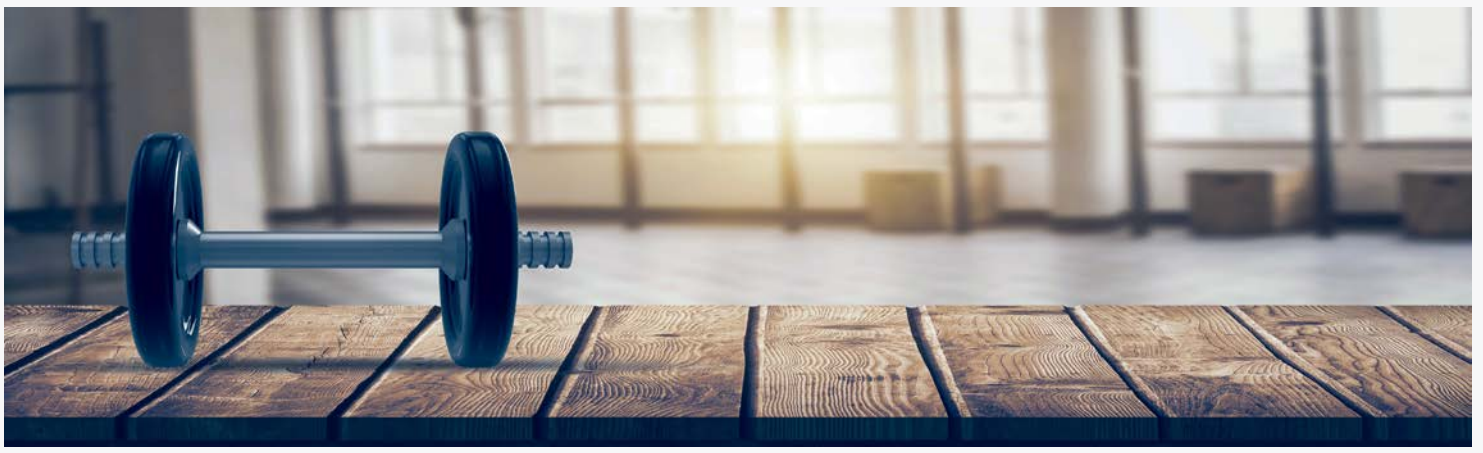
6- Préparer l'intervention

- Clarifier l'objectif de l'intervention ;
- Anticiper les enjeux, les obstacles, les freins, les résistances de l'auditoire, ses objections possibles ;
- 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.

7- Savoir improviser

- S'entraîner à parler sans notes grâce aux techniques d'improvisation, pour faire face à l'imprévu ;
- Identifier l'importance de l'écoute, de la présence à soi, aux autres à la situation pour réussir l'interaction ;
- Développer sa réactivité, sa capacité à saisir les réactions de l'auditoire pour renforcer l'interaction ;
- Répondre aux questions et aux objections en obtenant la coopération de l'auditoire.





Modalités pédagogiques

Lors d'une communication professionnelle, le communicant doit pouvoir progresser vers son objectif tout en s'adaptant en permanence aux fluctuations de la situation et des interlocuteurs. Pour cela, il doit être à l'aise avec son langage et sa présence scénique.

C'est pourquoi les formations Talbrix sont conçues comme des programmes d'entraînement intensif qui développent les réflexes de communicant.

Une formation pratique centrée sur l'entraînement

pour une efficacité maximale. Des exercices nombreux et variés, ludiques, avec des outils simples pour pouvoir s'entraîner au quotidien, dans la diversité des situations sociales de la vie de tous les jours.

Une formation qui cultive le style personnel

Par le jeu et la mise en pratique, le participant trouve son propre style, opère des choix personnels, se crée ses propres modèles, en lien avec sa personnalité et les rôles qu'il est amené à assumer.

Une formation qui mobilise les personnes

Le participant est amené prendre sa place de communicant, afin de cultiver avec ses interlocuteurs une interaction palpable et stimulante.

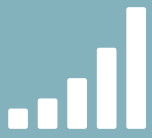
MODULE E-LEARNING EN AMONT DE LA FORMATION

Un module e-learning composé de ressources pédagogiques (vidéo, audio, textes et quiz) permet à chacun de faire le point sur les compétences clés à acquérir et de se préparer efficacement.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES

- ✓ **Des routines d'entraînement**
pour la mise en condition mentale, émotionnelle, vocale et corporelle.
- ✓ **Des apports théoriques brefs**
pour présenter les outils ou synthétiser les acquis.
- ✓ **Des mises en situation**
simulations d'interviews ou d'interventions, pour favoriser la transposition des acquis dans les situations réelles à venir.
- ✓ **Des jeux d'improvisation**
pour entraîner les réflexes et la spontanéité nécessaires à l'oral.
- ✓ **L'enregistrement vidéo**
de certaines mises en situation pour observer et rectifier la pratique.
- ✓ **Des échanges et débriefings**
séquences de partage d'idées, de questionnements, de réflexions.





Suivi et appréciation des résultats

- Les compétences et les acquis des participants sont évalués tout au long de formation :
- Questionnaires de positionnement en amont de la formation et questionnaire en fin de formation pour mesurer les acquis.
 - Questionnaires, quiz, en début et/ou fin de séquence d'apprentissage pour mémoriser les outils.
 - Travaux réalisés et présentés au cours de la formation, mises en situation, donnant lieu à des évaluations par le groupe.
 - Évaluations par les pairs en fin de séquences d'apprentissage, sous la forme de feedbacks.

Évaluations



Émargement

À chaque demi-journée, les participants sont invités à signer une feuille d'émarginement.



Un certificat de réalisation de la formation est remis à chaque participant.



Appréciation

Les participants sont invités à remplir :

- un questionnaire d'appréciation de la formation et de leurs apprentissages à l'issue de la session de formation,
- un questionnaire 3 mois après la fin de la formation pour apprécier la mise en pratique de la formation dans l'activité professionnelle.

Documentation pédagogique

La documentation pédagogique fournie aux participantx est constituée de :

- Les Cartes Orales® pratiquées en formation ;
- Un manuel d'exercices vocaux ;
- Un carnet de jeux d'entraînement au quotidien.



Modalités financières

Le coût du programme « Réussir vos prises de parole en public » en formation interentreprises, session de deux jours en présentiel, s'élève à 1 800 euros HT par participant.

TALBRIX

Entreprise individuelle Roch JAMELOT

218 boulevard Raspail, 75014 Paris

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

Qualifié au RP-CFI

Tél. : +33 1 40 46 99 50

Courriel : contact@talbrix.fr

Titulaire du label qualité RP-CFI
délivré par QualiproCFI



**Réussir vos
prises de parole en public**
*avec les techniques des grands
communicants*

2 jours | En présentiel
(14 heures)

Prix en formation interentreprises :
1 800,00 € HT par participant

Pour vous inscrire ou obtenir
des informations :

Par courriel :

contact@talbrix.fr

ou par téléphone :

01 40 46 99 50

sur notre site www.talbrix.fr



**NOUS AIDONS VOTRE VOIX
À CONSTRUIRE LE MONDE
QUI VOUS TIENT À CŒUR**

Talbrix est une agence d'experts en communication orale
fondée par Roch Jamelot.

Les experts de Talbrix accompagnent entreprises et
organisations dans leurs communications orales à enjeux.

Ils nous font confiance

Angie
Banque de France
Cabinet du Premier Ministre
Caisse des Dépôts et Consignations
Chambre de Commerce de Seine & Marne
Conseil Départemental du Val d'Oise
Embraer
Engie
Entreprise et Personnel
Galeries Lafayette
Nuxe
Lyxor
Malakoff-Humanis
Moody's
Mylan
Novartis
Oracle
Paris Aéroport
Police Nationale
Reuters
Société Générale
Sodexo
Unseenlabs

