

# Réussir vos prises de parole en public

## avec les techniques des grands communicants

### 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, 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.

### 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 engagement 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.



---

## LES FORMATIONS TALBRIX

Plus que des formations :  
des programmes d'entraînement intensif !

---

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 expression et maîtriser les techniques. C'est pourquoi les formations Talbrix sont conçues comme des programmes d'entraînement intensif qui développent les réflexes de communicant et qui favorisent la transposition des acquis dans les situations réelles à venir.

### **100% PARTICIPATIVE**

Une alternance rythmée, tout au long de la session, de séquences d'entraînement en plénières, en petits groupes et en binômes. À tout instant, chacun participe, avec des exercices nombreux et variés, ludiques et accessibles à tous.

### **100% TONIQUE**

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

### **100% VOUS-MÊMES**

Une formation qui cultive le style personnel. Par le jeu et la mise en pratique, chaque 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.

### **100% RELATIONNEL**

Des interactions riches entre tous les membres du groupe. Vous êtes amené à prendre votre place de communicant, afin de cultiver avec vos interlocuteurs une interaction palpable et stimulante. Vous prenez votre place de leader, vous vous affirmez dans la détente et l'assurance.

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

---



**Des routines d'entraînement**  
pour la mise en condition mentale,  
émotionnelle, vocale et corporelle.



**Des jeux d'improvisation**  
pour entraîner les réflexes et  
la spontanéité nécessaires à l'oral.



**Des mises en situation**  
simulations d'interviews/interventions,  
pour favoriser la transposition des acquis.



**Des apports théoriques brefs**  
pour présenter les outils  
ou synthétiser les acquis.



**Des échanges et débriefings**  
séquences de partage d'idées,  
de questionnements, de réflexions.



**L'enregistrement vidéo**  
de certaines mises en situation  
pour observer et rectifier la pratique.



**Des jeux de questions (Quiz)**  
pour faciliter l'intégration  
des techniques et outils.



**Des modules e-learning**  
en amont et en aval de la formation pour  
vous permettre de bénéficier au maximum  
de la session présentielle et de consolider  
les acquis après la session.



**Des outils pratiques**  
Vous repartez avec les Cartes Orales®  
pratiquées en formation,  
en version cartonnée (pour les formations  
en présentiel) et en version numérique.

Chaque programme de formation Talbrix s'appuie sur plusieurs cartes de **la méthode Cartes orales®**, une méthode créée par Roch Jamelot. Ces cartes seront pour vous à la fois des mémos et de véritables guides pour conduire vos communications et pour vous entraîner au quotidien, dans la diversité des situations sociales de la vie de tous les jours.

## SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

---

### Émargement

À chaque demi-journée, vous êtes invités à signer une feuille d'émargement.

### Évaluations

Vos compétences et vos acquis 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.
- Mises en situation réalisées au cours de la formation donnant lieu à des évaluations par les pairs et le formateur.
- Évaluations par les pairs en fin de séquences d'apprentissage, sous la forme de feedbacks.

### Appréciation

Vous êtes invités à remplir :

- Un questionnaire d'appréciation de la formation et de vos 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 dans l'activité professionnelle.

### Résultat / Diplôme

Un certificat de réalisation de la formation vous est remis à l'issue de la formation.