



Prise de parole en public

OBJECTIF DE LA FORMATION: Assurer le succès de vos interventions en vous préparant rapidement et concrètement à une intervention prochaine. Vous souhaitez être à l'aise pour vaincre vos appréhensions. Prendre confiance lors de vos prestations en vous exprimant clairement à l'oral.

POINTS FORTS DE LA FORMATION: Excellente occasion d'échanger avec d'autres professionnels sur des problématiques communes

RÉSULTATS ATTENDUS: Permettre aux stagiaires l'apprentissage, l'entretien et le perfectionnement des connaissances

CERTIFICATION: Attestation de formation

DURÉE DE LA FORMATION: 14h

LANGUE: Français

ENCADREMENT FORMATEUR: Ordinateurs, vidéoprojecteur, Encadrement d'un formateur expérimenté, supports de cours (Mis à disposition par Formation Stratégique).

PUBLIC VISÉ: Toutes personnes étant amenées à prendre la parole en public

PRÉ REQUIS: Parler et comprendre le français

SUIVI - ÉVALUATIONS: Suivi et sanction de la formation : feuille de présence, attestation individuelle de fin de formation et avis post formation. Appréciation de l'acquisition des compétences et de l'atteinte des objectifs par les formateurs tout au long de la formation (exercices, quizz oral et écrits ...). Mesure de la qualité globale de la formation, de l'atteinte des objectifs et de l'impact sur la pratique professionnelle par le stagiaire : enquête de satisfaction à chaud

MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES: Tour de table de positionnement préalable afin de permettre au formateur de vérifier l'adéquation du parcours de chaque stagiaire et d'adapter son déroulé pédagogique. Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et analyse sur le terrain de l'environnement de travail des stagiaires

ACCESSIBILITÉ: Personne en Situation d'Handicap Bienvenue. Un accompagnement spécifique peut être engagé. Notre référent handicap est à votre disposition au numéro indiqué dans nos coordonnées.

LIEU DE LA FORMATION

Votre formation peut se dérouler sur votre site ou bien sur l'un de nos différents centres dans le Gard (30) et l'Hérault (34)

Formation Stratégique MONTPELLIER: 13 Rue de la garrigue 34130 Mudaison

Formation Stratégique ALES: 215, Chemin du Réservoir 30140 BAGARD

Formation Stratégique NÎMES CENTRE: 33 Rue Favre de Thierrens, 30000 Nîmes

Formation Stratégique NÎMES-CAVEIRAC: 231 Chem. du Sémaphore, 30820 Caveirac

INTRA entreprise: dans vos locaux ou selon convenance.

CONTENU DE LA FORMATION

L'orateur

Mieux se connaître à l'oral

Apprivoiser son trac : ne plus le subir, savoir l'utiliser

Connaître ses qualités et ses défauts

Exprimer votre point de vue et prendre en compte celui des autres

Valoriser votre équipe, votre entreprise, parler de vos résultats, des limites inhérentes à votre contexte

L'image de soi

Capitaliser ses atouts personnels pour développer sa confiance et son authenticité

Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite projeter avec l'image perçue par les autres

Valoriser sa personnalité en affinant son style

Préparer son intervention

Connaître son auditoire et ses spécificités

Se libérer des inhibitions et des tensions physiques pour être présent

Structurer son intervention

Clarifier l'objectif de l'intervention

Elaborer des messages "clés"

Choisir le type d'exposé adapté à l'objectif

Préparer une introduction motivante

Intervenir face à un public

Travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa

respiration, les silences

Laisser parler ses émotions, développer son charisme

L'importance de la forme par rapport au contenu

Utiliser un langage efficace : les expressions et les mots parasites

Les subtilités de la langue et les "faux amis"

Le non-verbal et la gestuelle

Choisir et maîtriser les meilleurs supports visuels pour son intervention : paper-board, rétroprojecteur, vidéoprojecteur...

S'appuyer sur des notes utiles. Savoir maintenir l'attention de l'auditoire

Transformer le feedback des autres en pistes de progrès

Animer un débat

Comment inciter à la participation : poser les bonnes questions

Savoir faire répéter les questions et répondre aux objections

Improviser pour retomber sur ses pieds en toutes circonstances

Adopter un comportement efficace dans les échanges

Renforcer ses qualités d'écoute et d'adaptation

Décoder le vrai message de son interlocuteur

Pratiquer l'art du questionnement et de la reformulation pour une communication constructive

Trouver l'attitude, le ton et les mots qui facilitent les échanges

Anticiper les objections et les questions

Découvrir les pièges de la communication pour les éviter

Rester maître de ses émotions

S'affirmer dans ses interventions

Asseoir sa présence

S'appuyer sur le groupe pour susciter et soutenir l'intérêt

Oser prendre du plaisir dans ses interventions

Contact@formationstrategique.fr

Site principal MONTPELLIER : 04.67.92.15.56

13 Rue de la garrigue, 34130 MUDAISON

Siège ALES : 04.66.24.98.44

217, Ch. du Réservoir, 30140 BAGARD

SAS au Kal-7800 € / RCS 484 937 933 00022 / TVA FR.51 484 937 933 / NAF 7022Z. N° Déclaration Prest. Formation : 91-30-02586-30

