

Public	Aux professionnels, tous secteurs confondus, souhaitant acquérir des compétences pour prendre la parole en réunion et/ou gagner en force de persuasion à l'oral.
Durée	2 jours - 14 heures
Pré-requis	Niveau bac obligatoire, maîtrise de la langue française obligatoire.
Objectifs	Prendre la parole en public de manière plus sereine Construire un pitch efficace, argumenté et adapté au contexte Déployer les bonnes méthodes pour maintenir l'attention du public Utiliser les paramètres de la communication verbale, para-verbale et non-verbale pour prendre la parole de manière percutante et cohérente.
Méthodes pédagogiques	La pédagogie comprend les phases théoriques, des exercices, des analyses de cas et des échanges. Certaines formations proposent des techniques psycho-corporelles innovantes pour se libérer de tensions qui empêchent une mise en action confortable. Des enregistrements audios permettent au stagiaire de reproduire certaines pratiques en toute autonomie. Support de cours pour chaque participant Proposition d'actions quotidiennes à mettre en place pendant plusieurs semaines dès la fin de la formation
Modalité d'évaluation des acquis	Evaluation pré-formation Evaluation des acquis pendant la formation Evaluation générale du stage à l'issue de la formation Evaluation à froid 6 mois après la formation
Délai d'accès	L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la session
Accessibilité handicapés	Au centre d'affaires ELITE partenaire d'ACF à 20 m. Guide d'accessibilité à l'accueil.

MAÎTRISER LA PRÉPARATION DU CONTENU D'UNE PRISE EN PUBLIC ET SAVOIR LE RENDRE ACCROCHEUR

- Apprendre à construire et structurer son récit
- Synthétiser et mettre en valeurs ses idées / arguments
- Être impactant et susciter l'attention par l'émotionnel
- Adapter son discours et son langage

COMPRENDRE L'IMPORTANCE DU PARA-VERBAL ET SAVOIR APPLIQUER LES TECHNIQUES VOCALES ASSOCIÉES

- L'articulation
- Le volume
- Le débit
- Le ton
- Le silence
- Le sourire
- La respiration

SAVOIR ADOPTER LA BONNE POSTURE POUR SERVIR SON PROPOS : COMPRENDRE LES PARAMÈTRES DU LANGAGE NON-VERBAL

- La posture
- L'espace
- Les mains
- Le regard

SAVOIR ÉCOUTER SON PUBLIC ET SOUTENIR SON ATTENTION

- Les courbes de l'attention du public
- L'interactivité : le super-pouvoir pour capter l'attention

MAÎTRISER LA CONSTRUCTION ET LA MANIPULATION DE SES SUPPORTS VISUELS

- Préparer et utiliser ses fiches
- Construire un diaporama adapté et savoir mener une présentation avec un support visuel

APPRENDRE À GÉRER SON STRESS

- Projection positive
- Techniques de respiration

- La mémorisation du texte
- Le “bon stress”

NOUS CONTACTER

Siège social

16, ALLÉE FRANÇOIS VILLON
38130 ÉCHIROLLES

Téléphone

04 76 23 20 50 - 06 81 73 19 35

Suivez-nous sur les réseaux sociaux, rejoignez la communauté !



ACF Audit Conseil Formation



@ACF_Formation

Dernière mise à jour : 09/01/2025

PROFIL Formateur : Les formateurs sont recrutés selon plusieurs critères :
Expérience, pédagogie, dynamisme et prévoyance.