

# La prise de parole en public.

**Durée :** 14h

## Objectifs de la formation

- Construire et structurer son message
- Adopter un comportement et une gestuelle appropriés
- Maîtriser les techniques d'expression orale pour capter l'attention et convaincre
- Maîtriser son trac par la respiration, le souffle et la voix
- Rythmer et construire votre présentation pour être écouté, compris et gérer son temps
- Savoir gérer les interruptions et les perturbations sans vous laisser déstabiliser

## Modalité pédagogique

Alternance entre transfert de savoir-faire et d'attitudes, avec des exercices et des mises en situations concrets, des tests avec les participants et des analyses de situations. Cette méthode permet une appropriation rapide des sujets par les stagiaires.

## Moyens techniques, moyens d'évaluation et pédagogiques

- Outils techniques et méthodes professionnelles d'animation utilisés par le formateur
- Support pédagogique et document à disposition des stagiaires
- Test de positionnement
- Évaluation pendant et fin de formation
- Mise en situation tout au long de la formation

## Contenu de la formation

### **Module 1 – Les bases de la communication**

- Communiquer pour créer une relation
- Transmettre un message
- Les bruits
- Les composantes de la communication

### **Module 2 – Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public**

- Maîtriser ses émotions comme technique de communication
- Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.
- Hiérarchiser l'argumentation de son intervention.
- Appliquer en toutes situations la technique de la respiration diaphragmatique.

### **Module 3 – Travailler sa voix, son corporel et son image**

- Trouver son style et gagner en naturel.
- Identifier les points forts de son image et les points à améliorer.
- Créer sa boîte à outils du non-verbal : les mains, le regard, le visage, le sourire, l'attitude.
- Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation.
- Jouer avec les silences.

#### **Module 4 – Gagner en assurance devant son auditoire**

- S’informer sur son public pour mieux l’aborder.
- Adapter son vocabulaire au public.
- Affirmer sa posture de communicant
- Remporter l’adhésion de son auditoire.
- Développer la confiance en soi
- Créer un climat de confiance

#### **Module 5 – Mise en pratique finale**

- 2 sujets selon des cas fréquents à interpréter 2 fois (avant et après feedback)
- Passage filmé