

## Formation

# « Renforcer ses prises de parole »

**Public :** Dirigeants, managers, entrepreneurs, porte-parole amenés à prendre la parole en public dans un cadre professionnel.

**Objectifs :**

- Avoir un message percutant et l'argumenter efficacement
- Savoir capter l'attention de son auditoire
- Incarner parfaitement son message
- Gérer les questions difficiles

**Pré-requis :** Etre un collaborateur choisi par l'entreprise commanditaire

**Modalités :**

- Présentiel – 2 intervenants
- 8 participants maximum
- Durée : 2 jours
- Suivi individuel d'1 heure à caler dans les 6 semaines qui suivent la formation
- Auto-évaluations pré et post formation
- Livrable : synthèse personnalisée + fiche mémo

## PROGRAMME

### JOUR 1

**Lancement de la formation – 30mn**

Tour de table des participants : présentation, attentes et objectifs individuels  
Présentation des intervenants, analyse des attentes et déroulé de la formation

**Partie 1 : Elaborer un message essentiel clair – 3h**

**Atelier 1 - Présenter son entreprise en 1mn30**

En binômes, les participants font une présentation d'1mn30  
Debriefing

**Eclairage 1 - Le journaliste : un pro de l'impact !**

Les techniques journalistiques au service de l'impact.  
Illustration : revue de presse du jour.

[Pause 15']

**Atelier 2 - Elaborer le message essentiel de son entreprise**

Chaque binôme propose un message essentiel.  
Debriefing collectif  
Elaboration collective d'un message essentiel commun.

**Mini quiz « Le Message essentiel »**

[Pause déjeuner de 1H30]

**Partie 2 : Savoir argumenter et raconter une bonne histoire en peu de temps – 3h**

**Eclairage 2 - Le journaliste : un pro de l'argumentation efficace !**

Les techniques journalistiques au service de l'argumentation  
Les 3 registres d'une bonne histoire  
Gérer le temps

[Pause 15']

**Atelier 3 - Construire son argumentation et préparer un pitch de 3 minutes**

Construction de l'argumentation : sélection des arguments et éléments narratifs (chiffres, exemples, anecdotes) les plus appropriés.  
Préparation et rédaction du pitch de 3mn avec le soutien des formateurs

**Mini quiz « Le discours »**

**Debriefing de la première journée de formation – 30mn**

## JOUR 2

### Lancement de la deuxième journée – 15mn

Retours sur la journée 1 - Précisions & ajustements

### Partie 3 : Incarner physiquement son discours – 2h

**Atelier 4** – Présentation individuelle devant la caméra.

**Eclairage 3** - Comprendre et dépasser les mécanismes du stress avec les neurosciences.

[Pause 15']

**Atelier 5** - S'entraîner grâce aux appuis non verbaux de l'orateur : respiration - posture - regard.

**Mini quiz « Les appuis non verbaux »**

### Partie 4 : Savoir s'adapter à différents profils d'interlocuteurs – 1h

**Eclairage 4** : La stratégie des jeux d'acteurs

Identifier les 4 grands profils d'interlocuteurs

Comprendre les mécaniques à l'œuvre dans les relations interpersonnelles

Mettre en place la meilleure stratégie face à chaque profil

**Mini quiz « Stratégie des jeux d'acteurs »**

[Pause déjeuner de 1H30]

**Atelier 6** : Mises en situation réelles et jeux de rôle – 3h

*Conçus à partir d'échéances réelles des participants, ils ont pour objectif de :*

S'entraîner en situation réelle

Maîtriser parfaitement le temps pendant une présentation

Incarner parfaitement leur discours

Gérer les questions critiques voire déstabilisantes

### Debriefing collectif et individuel de la formation – 30mn

Livrable: Le mémo « Prises de parole à forts enjeux » + 1 synthèse personnalisée reprenant l'ensemble des thèmes abordés en formation, des conseils et des références pour approfondir.

**Le suivi individuel** - De 1h à J+6 semaines, il permet de coacher individuellement des problématiques rencontrées par chaque participant sur une des 3 thématiques suivantes par exemple :

Elaborer un message essentiel parfaitement adapté à une situation précise

Approfondir les techniques d'aisance oratoire

Gérer l'interaction avec un opposant