



OBJECTIFS :

- Maîtriser le fond, la forme et la relation à l'auditoire dans l'exercice de prise de parole.
- Faire passer un message clair et percutant que tout le monde retiendra.

FORMAT / DUREE : PROGRAMME :

Individuel / 1 jour

PARTICIPANT :

Adulte devant convaincre via la prise de parole en public.

Salarié amené à animer des présentations ou des réunions.

Lycéen, Etudiant en études supérieures devant préparer des oraux.

PREREQUIS :

- Aucun.

METHODES PEDAGOGIQUES :

Coaching réalisé dans le cadre d'un face à face pédagogique.

Exercices pratiques :
Mise en situation sur des thèmes imposés, Jeux de rôles, Questions mitrailleuse...

Illustrations audio et visuelles.

Remise d'un livret pédagogique.

1 : Quel Objectif et quelle Cible ?

Objectif : identifier son auditoire afin de définir la meilleure manière d'atteindre son objectif. Savoir construire sa prise de parole en partant de l'auditoire.

- Qui est l'auditoire ?
- Qui sommes-nous pour l'auditoire ?
- Quelles sont les attentes, les enjeux et comment les satisfaire ?
- Quel est le contexte de la prise de parole ?
- Quels sont le message et la cible ?

2 : Le bon niveau d'information

Objectif : prendre conscience que trop d'information nuit à notre message. Faire les choix et les arbitrages en fonction de l'objectif et du contexte de la prise de parole.

- Décrire et Raconter (*sujet*)
- Convaincre et Démontrer (*message*)
- La règle des 10%
- Structurer son plan
- Trouver le bon support
- Les pièges à éviter

3 : Le style de communiquer

Objectif : adopter sa propre identité et faire corps avec elle. Gagner en sincérité et authenticité et dynamisme !

- La force du non verbal
 - Le visage : regard, sourire, mimiques
 - Le corps : gestuelle et occupation de l'espace
 - La voix : volume, débit, ton et rythme
- Les sabotages bienveillants
 - Image trop « cool » versus trop « pro »
 - Humour et contre-humour
 - Trac et « Tic » de langage
- Inspiration et entraînement

4 : La relation à l'auditoire

Objectif : créer et maintenir une relation de qualité avec son auditoire dans le but stratégique de faire passer son message.

- Perception de l'auditoire
- Adapter sa réaction émotionnelle
- Pratique de l'écoute active pour garder la relation intacte

ORGANISATION :

Ce coaching se déroule sur une journée.

NB : Une prestation supplémentaire peut être proposée si le stagiaire souhaite approfondir certains points, suite à la mise en pratique qu'il aura faite des apports du coaching.