

Contact facturation : facturation@ccmbenchmark.com - 01 47 79 48 01
Contact formation : formation@ccmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

Réussir sa prise de parole en public

Objectif de la formation

- Révéler ses points forts, composer avec sa personnalité et capitaliser sur ses atouts.
- Se sentir en plus grande confiance pour faire passer ses messages.
- Savoir adapter le contenu de sa prise de parole à la cible et à l'événement.
- Prendre en compte les paramètres techniques au service de son intervention.

A qui s'adresse cette formation ?

Toute personne pouvant être amenée à s'exprimer publiquement, que ce soit pour affirmer une position, réaliser une démonstration face à un client, ou présenter un projet en interne.

Progression pédagogique :

Premier jour

1. INTRODUCTION :

La prise de parole est précieuse pour asseoir sa crédibilité d'expert dans un univers de concurrence exacerbée et sous des formats multimédias. Elle est indispensable pour consolider son leadership et bien utile en management transversal ou dans la conduite de projets pour fédérer les différentes compétences techniques et donner du sens à l'action.

- Prendre la parole pour quoi faire ?
- Découvrir les 8 leviers d'une prise de parole maîtrisée
- Capitaliser sur sa personnalité et déployer ses forces

2. SE PLACER AU SERVICE DE SON MESSAGE

Cette partie permettra à chaque participant d'identifier ses spécificités comportementales, de révéler ses points forts et d'orienter le travail de préparation de son intervention en fonction de ses atouts.

- Identifier ses dominantes comportementales « naturelles »
- Tester sa capacité à sortir de sa zone de confort
- Prendre en compte la gestion des émotions

3. COMMENT PRÉPARER SON INTERVENTION POUR « ÊTRE BON »

Être capable de constituer son propre guide de préparation pour ne rien oublier de l'ensemble des paramètres à prendre en compte pour une prise de parole réussie.

- Structurer le fond de son intervention

- Récapitulatif de ses atouts
- Prise en compte de l'ensemble des paramètres environnementaux
- Du bon usage des « slides » et du « par-cœur »
- Soigner la forme, quels effets souhaitez-vous convoquer pour appuyer votre propos ?

Deuxième jour

4. LA PRISE DE POUVOIR SUR SOI-MÊME ET SUR SON AUDITOIRE

Ce deuxième jour de formation est destiné à familiariser le participant sur la notion de prise de pouvoir. Une prise de pouvoir d'abord sur lui-même pour mobiliser ses forces et servir son propos et une prise de pouvoir sur son auditoire pour parvenir à capter toute son attention.

- Soigner son « entrée »
- Face à l'auditoire, prendre possession des lieux, soutenir l'attention de la salle
- Techniques, trucs et astuces de professionnels
- Savoir conclure et soigner sa « sortie »

5. JEUX, EXERCICES ET MISE EN SITUATION

Tout au long de cette formation, sous forme d'ateliers pratiques il sera fait appel à des exercices réels, filmés et analysés permettant à chacun de prendre conscience des mécanismes personnels et/ou techniques entrant en ligne de compte dans une bonne communication orale.

La formation sera animée par Albain Venzo

Les moyens pédagogiques

Support de formation

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

Locaux - Matériel fourni

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.

Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

Convention de formation

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 58575 75** auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Durée de la formation

La durée totale de la formation est de **10,5 heures**.