



**alexandre  
morand**

COACHING | CONSULTING

charisme oratoire & coaching systémique

PARCOURS

## « CHARISME SYNDICAL »

### Prendre la parole. Convaincre. Faire face.

Un parcours d'entraînement conçu à partir des situations réelles rencontrées par les responsables syndicaux.

PRISE DE PAROLE • ARGUMENTATION • OBJECTIONS • DÉSTABILISATION • RECADRAGE

**Alexandre MORAND**

Expert en charisme oratoire



## UNE RÉALITÉ SYNDICALE

2

**97%**

des 516 responsables syndicaux que j'ai personnellement formés et interrogés déclaraient ne pas se sentir suffisamment préparés pour conduire sereinement leurs négociations.

**42%**

disaient partir négocier avec « la boule au ventre ».

### Sur le terrain, il faut savoir :

- rester crédible lorsque le stress monte.
- porter un message qui donne envie de reconsidérer une position.
- répondre aux objections sans perdre le fil.
- neutraliser une tentative de déstabilisation et revenir au fond.

### CHARISME SYNDICAL est né de ces situations concrètes.

Statistique réalisée auprès de 516 responsables syndicaux CFE-CGC personnellement formés et interrogés par Alexandre Morand.



## QUATRE COMPÉTENCES POUR RESTER MAÎTRE DE SA PAROLE

3

**L'enjeu n'est pas d'entrer dans l'affrontement. Il est de rester efficace lorsque l'interaction devient difficile.**

### **INCARNER**

Rester crédible et maîtriser sa présence, sa voix et son expression, même lorsque le stress monte.

### **CONVAINCRE**

Construire un message clair et accrocheur qui donne à l'interlocuteur une raison de reconsidérer sa position.

### **RÉPONDRE**

Traiter les objections qui portent sur le fond sans se laisser entraîner dans des débats périphériques.

### **SE RECENTRER & RECADRER**

Identifier la déstabilisation, neutraliser le comportement sans escalade et ramener l'échange au message.

**On attaque mon argument → JE RÉPONDS. On cherche à me déstabiliser → JE RECADRE. Puis JE REVIENS AU MESSAGE.**



## LE PARCOURS CHARISME SYNDICAL

4

### NIVEAU 1

#### INCARNER

2 jours

Présence • stress • image • voix • gestuelle • silence  
Prise de parole avec notes • premières mises en situation sur les sujets qui fâchent

### NIVEAU 2

#### CONVAINCRE & RÉPONDRE

2 jours

Construction et robustesse du message • argumentation  
Traitement des objections • cas difficiles • prise de notes • Grand Oral

### NIVEAU 3

#### SE RECENTRER & RECADRER

2 jours

Attaques personnelles • comportements hostiles • déviateurs  
Mauvaise foi • pièges rhétoriques • répartie • recadrage • public hostile • Grand Oral

**MODULE COMPLÉMENTAIRE — Prendre la parole avec impact en visio • 1 jour**



## S'ENTRAÎNER POUR ÊTRE PRÊT LE JOUR OÙ ÇA COMPTE

5

### 90 % DE PRATIQUE

Exercices répétés, prises de parole filmées, analyses collectives et coaching individuel.

### DES SITUATIONS RÉELLES

Sujets qui fâchent, objections, comportements hostiles, mauvaise foi, pièges rhétoriques.

### DES OUTILS MÉMORISABLES

Des modèles simples et réutilisables : construction du message, traitement des objections, recentrage et recadrage.

### UNE DIFFICULTÉ PROGRESSIVE

Chaque niveau consolide les acquis précédents avant d'augmenter la pression et la complexité.

### UN TRANSFERT TERRAIN

Feuille de route, fiches pratiques et mises en situation professionnelles pour réutiliser les acquis immédiatement.





## CE QUI COMPTE : CE QUI RESTE SUR LE TERRAIN

6

« Récemment, j'ai dû faire face à des objections : au lieu de les redouter, je me suis réjouie de mettre en pratique ta méthode qui a très bien fonctionné ! J'ai « volé au secours » de mes camarades non formés, soulagés de ne pas avoir à répondre. Ces techniques sont précieuses !

**CLARENCE BURGGRAF**

Responsable syndicale CFE-CGC

« Les notions apprises me servent au quotidien et mardi j'ai présenté un sujet devant plus de 300 personnes ! J'ai eu d'excellents retours sur la clarté du discours et l'éloquence. Tout cela grâce aux techniques que tu m'as transmises.

**BÉRENGER TESCHNER**

Responsable syndical CFE-CGC

**DE LA FORMATION À LA SITUATION RÉELLE.**



### ALEXANDRE MORAND

Expert en charisme oratoire

**500+** responsables syndicaux personnellement formés

**1 500+** PDG, dirigeants et membres de CODIR accompagnés

#### CHARISME SYNDICAL EST NÉ DU TERRAIN

Le parcours a été nourri par les difficultés concrètes rapportées par les responsables syndicaux : stress, message sensible, objections, interruptions, attaques personnelles et tentatives de déstabilisation.

**25 ans d'expérience professionnelle en prise de parole en public • 15 ans d'expérience en formation pour adultes**

Une connaissance des mécanismes de communication des deux côtés de la table, mise au service de l'efficacité du responsable syndical.



**alexandre  
morand**

COACHING | CONSULTING

charisme oratoire & coaching systémique

## ET SI NOUS PRÉPARIONS VOS RESPONSABLES SYNDICAUX AUX SITUATIONS OÙ LEUR PAROLE COMPTE LE PLUS ?

Un parcours progressif pour incarner sa parole, convaincre, répondre aux objections  
et rester maître de l'échange face aux tentatives de déstabilisation.

[ÉCHANGER SUR LE PARCOURS](#)

Alexandre MORAND • Expert en charisme oratoire

amorand@amcc.contact • 06 63 79 98 03

[LinkedIn](#) • [Site internet](#)

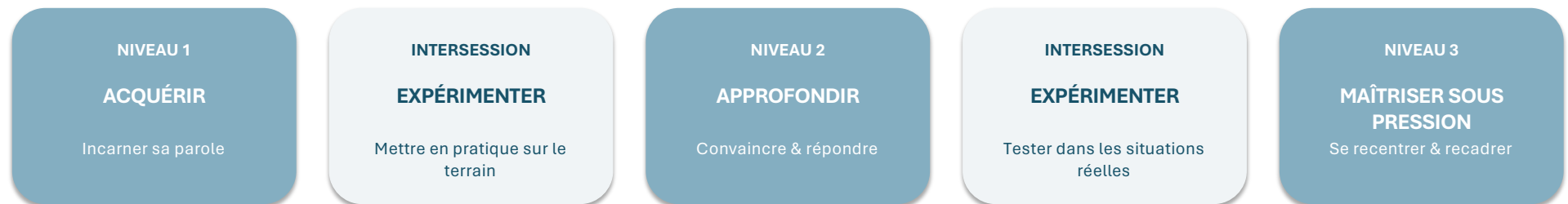


## POURQUOI TROIS NIVEAUX DE DEUX JOURS ?

8

### UNE COMPÉTENCE NE S'ACQUIERT PAS EN LA DÉCOUVRANT.

Le choix des 3 × 2 jours répond à une logique d'appropriation progressive : entraîner une famille de compétences, la mettre à l'épreuve sur le terrain, puis augmenter le niveau de difficulté.



**Le parcours vise le transfert des compétences, pas l'accumulation de techniques vues trop rapidement.**



### LE PARCOURS COMPLET EST LA DESTINATION. 2 JOURS PEUVENT ÊTRE LA PORTE D'ENTRÉE.

#### 1. TESTER

Un premier niveau de 2 jours avec un groupe pilote de 8 responsables syndicaux.

#### 2. ÉVALUER

Retours des participants, observation des acquis et pertinence du transfert terrain.

#### 3. DÉCIDER

Poursuivre vers les niveaux suivants si l'expérience confirme la valeur du parcours.

**Réduire le risque d'achat sans réduire l'exigence pédagogique.**