

## Prise de parole & Communication non verbale

### Mieux prendre la parole grâce à la maîtrise des signaux relationnels

Cette formation en présentiel aide les professionnels à mieux lire les interactions, à ajuster leur communication non verbale et à renforcer leur impact dans les situations de prise de parole à fort enjeu.

---

### Objectif de la formation

Permettre aux participants de renforcer leur présence, leur lisibilité et leur crédibilité à l'oral, afin de faire passer leurs messages avec plus d'impact, de justesse et de maîtrise.

---

### Public concerné

Cette formation s'adresse à :

- Managers
  - Dirigeants
  - Commerciaux
  - Porte-parole
  - Experts amenés à présenter
  - Profils RH
  - Toute fonction où la prise de parole influence la perception, l'adhésion et la décision
- 

### Méthode pédagogique

La formation repose sur une pédagogie active et ancrée dans la réalité professionnelle.

Elle combine :

- Apports structurés et feedback en direct
- Exemples concrets sur photos et vidéos
- Analyses comportementales
- Mise en situation
- Échanges interactifs
- Repères immédiatement réutilisables

## FORMATION 1 JOUR

### Programme

#### 1. Comprendre ce qui se joue réellement dans une prise de parole

##### Objectifs

Poser un cadre clair sur les mécanismes relationnels qui influencent la réception d'un message à l'oral.

##### Contenu

- Les dimensions visibles de la relation et de la communication
- Différence entre contenu verbal, intention relationnelle et impact perçu
- Pourquoi une prise de parole se joue aussi dans la qualité de présence

##### Résultat attendu

Les participants comprennent qu'une prise de parole ne repose pas uniquement sur le contenu du discours, mais sur un ensemble d'éléments visibles où le non verbal influence la crédibilité, l'attention et la mémorisation.

---

#### 2. Lire les signaux relationnels utiles sans tomber dans les raccourcis

##### Objectifs

Développer une observation plus précise des réactions visibles d'un auditoire lors d'une prise de parole.

##### Contenu

- Repérer les signaux d'attention, de réserve, de doute ou de décrochage
- Observer les variations de posture et les micro-ajustements dans la relation avec un groupe
- Identifier les signes d'adhésion, d'inconfort ou de désalignement

##### Résultat attendu

Les participants acquièrent une grille de lecture plus fine, plus crédible et plus utile pour mieux ajuster leur prise de parole en fonction de la dynamique relationnelle du public.

---

#### 3. Renforcer sa propre posture à l'oral

##### Objectifs

Permettre à chacun d'ajuster sa communication non verbale pour gagner en impact, en stabilité et en clarté lorsqu'il s'exprime en public.

## Contenu

- Travailler l'ancrage, la posture et la qualité de présence
- Mieux utiliser le regard, le silence et le rythme
- Repérer et gérer les émotions
- Adopter une posture d'influence calme plutôt qu'une posture de tension ou de surjeu

## Résultat attendu

Les participants identifient ce que leur corps communique lorsqu'ils prennent la parole et apprennent à mieux incarner leur message dans un cadre professionnel.

---

## 4. Mettre en pratique sur des situations réelles de prise de parole

### Objectifs

Transformer les outils vus dans la journée en outils mobilisables immédiatement.

### Contenu

- Décryptage de situations concrètes en vidéo
- Mises en situation de prise de parole
- Analyse des postures, attitudes et réactions observées
- Feedback collectif et ajustements

### Résultat attendu

Les participants repartent avec des repères concrets transférables dans leurs prises de parole.

---

### Conditions

- Format : présentiel intra-entreprise
  - Durée : 1 journée
  - Participants : 12 personnes maximum
  - Inclus : 1 livret pédagogique de formation pour chaque participant
  - **Tarif : 3 750€ HT la journée**
- 

### Contact

- Cyril LOBJOIS
- [hello@cyril-lobjois.fr](mailto:hello@cyril-lobjois.fr)
- 06.12.17.30.10

## FORMATION 1/2 JOURNÉE

### Programme

#### 1. Comprendre ce qui se joue réellement dans une prise de parole

##### Objectifs

Poser un cadre clair sur les mécanismes relationnels qui influencent la manière dont un message est perçu dans une prise de parole.

##### Contenu

- Les dimensions visibles de la relation et de la communication
- Identifier les signes d'attention, d'inconfort ou de désalignement
- Adopter une posture d'influence calme plutôt qu'une posture de tension ou de surjeu

##### Résultat attendu

Les participants acquièrent des repères pour améliorer leur impact et posture à l'oral.

---

#### 2. Atelier avec mise en situation de prise de parole

##### Objectifs

Participer à un exercice permettant de mettre en avant la congruence entre le discours, la posture et le comportement lors d'une intervention orale.

##### Contenu

- Mise en situation de prise de parole
- Analyse des postures, attitudes et réactions observées
- Feedback collectif et ajustements

##### Résultat attendu

Les participants repartent avec des repères concrets, directement transférables dans leurs réunions, présentations, interventions face à un groupe et prises de parole à enjeu.

---

### Conditions

- Format : présentiel intra-entreprise
- Durée : 1/2 journée
- Participants : 12 personnes maximum
- Inclus : 1 livret pédagogique de formation pour chaque participant
- **Tarif : 2 500€ HT la ½ journée**

## CONFÉRENCE / KEYNOTE

### Intervention

Conférence dynamique et impactante sur la communication non verbale dans la prise de parole professionnelle.

---

### Programme

- Décryptage des dimensions visibles de la communication dans les prises de parole en entreprise
  - Lecture des signaux faibles dans les réunions, présentations et interventions face à un public
  - Adaptation de l'intervention au public et au secteur d'activité
  - Possibilité de programme sur-mesure
- 

### Cadre

**Animer vos séminaires, congrès et formations par une prise de parole unique et mémorable sur la présence, la posture et l'impact du non verbal dans la communication professionnelle.**

---

### Conditions

- Format : présentiel intra-entreprise
  - Durée : 2 heures (adaptation en fonction du temps disponible)
  - Nombre de participants : pas de limite
  - **Tarif : 2 000€ HT**
- 

### Contact

- Cyril LOBJOIS
- [hello@cyril-lobjois.fr](mailto:hello@cyril-lobjois.fr)
- 06.12.17.30.10