

DONNER DU PEPS A VOS PRISES DE PAROLE

« De l'énergie et de l'impact à chaque mot »



OBJECTIFS

*Les clefs pour
réussir vos prises
de parole et faire
agir !*

COMPETENCES ACQUISES

- **Construire son animation avec sens, en affirmant sa valeur ajoutée professionnelle** : définir un angle d'attaque, structurer son message en fonction du public et du résultat à atteindre, prendre plaisir à intervenir en public
- **Maîtriser son intervention pour en faire une prestation efficace et convaincante** : s'affirmer devant un public, développer une forte présence, gérer son stress, communiquer efficacement ses idées et convictions, provoquer l'adhésion
- **Impliquer l'auditoire et le faire agir** : mener un débat, gérer les objections, interagir avec son public

ENCADREMENT DE LA FORMATION

Une formation sur mesure

Chaque session est adaptée aux besoins et attentes réels des participants, identifiés en amont.

Pédagogie active

Animation interactive basée sur la pratique : exercices personnalisés permettant une appropriation immédiate

Transfert de compétences

Méthodes variées combinant :
exercices participatifs, mises en situation, feedback individualisé et outils pratiques issus des meilleures pratiques professionnelles

Supports et ressources

Chaque participant reçoit un support complet (papier et numérique) et réalise des travaux pratiques



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, managers, élus, fonctions support, experts, commerciaux, chefs de projets... tous appelés à prendre la parole en public pour exposer et défendre leurs projets et animer des débats.

Pas de prérequis - 6 à 12 participants



DURÉE

2 jours soit 14 heures en 2 modules de 7 heures



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement.
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Nos formateurs qualifiés

PROGRAMME

JOUR 1

- Les lois de la prise de parole en public
 - Maîtriser les clés de réussite d'une présentation : messages, structure, enchaînement d'idées, démonstration, incitation à l'action, supports visuels
 - Comment respirer, se relaxer pour lancer sereinement sa présentation
- Repérer et utiliser son potentiel vocal
- Comment placer sa voix (Exercices variés et ludiques)
 - Mieux utiliser son potentiel non verbal : gestuelle, regard, "présence"

JOUR 2

- Comment vendre une idée à un groupe
- Comment réussir une intervention improvisée
- Le rôle des questions / la réponse aux objections
- Comment gérer l'interactivité et les débats contradictoires
- Comment maîtriser les situations difficiles face à un groupe
- Plan personnel de mise en application
- Mises en situation concrètes : entraînements intensifs
- Feedbacks personnalisés du coach et des participants

LES PLUS DU SEMINAIRE

Comprendre les ressorts de l'impact d'une prise de parole: Les fondamentaux de la communication et les clés d'une communication réussie

Construire son message: Découverte de la méthode PEPS pour structurer son discours

Tester son impact: Pitch de chaque participant.

Capter l'attention avec son story-telling: Passer des faits à la narration

Développer l'impact de son non-verbal: la force de l'intention

Savoir gérer son stress: Se mettre dans un bon état physique et mental

MOYENS PEDAGOGIQUES

Salle en U

Supports pédagogiques sous format papier et numérique pour chaque participant
Mises en situation dans le contexte de l'entreprise
Feedback ascendant personnalisé

Méthode : intensive et participative, pas de PWP

Modalités :

Préparation J-7 (point de situation en amont)
Présentiel 2 jours
Point de situation en fin de journée de formation, recueil des impressions, objectifs sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.
Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'un plan d'actions pour chaque participant.
Restitution de la formation au client
Une attestation de compétence sera remise à chaque stagiaire

SUIVI PERSONNALISE

Débriefing de l'action et des progrès du participant
Recommandations sur la pérennisation de l'action

