

CHARISME ORATOIRE ET RELATIONNEL

pour un leadership d'excellence

Cycle complet de perfectionnement pour dirigeants et hauts potentiels

Tous les vrais leaders sont charismatiques. Et le courage d'engagement les caractérise. Être charismatique et engagé, cela s'apprend ... et cela ne tient qu'à vous !

Au choix 3 formations interentreprises intensives et complémentaires de 2 jours chacune

Passionnantes, puissantes et hyper concrètes ces formations vous aideront à développer une belle aisance et confiance en vous dans la prise de risque propre aux leaders à succès.

Cibles

PDG de grandes ou petites entreprises, directeurs, chefs de services, cadres, consultants.

Cette formation ne nécessite pas de prérequis à l'exception d'une bonne compréhension de la langue française.

Objectifs

1° module – CONVAINCRE A L'ORAL : Les 3 préalables au charisme. Devenir un véritable acteur qui sert son personnage et dégage une **présence magnétique**. Maîtriser son trac, sa posture, son regard, sa voix, sa respiration... Se mettre en scène, s'appropriier l'espace. Optimiser son body langage et ses supports pédagogiques. **Avoir de la répartie et du style, improviser, débattre avec brio**. Les mots d'or. Mesurer la clarté de ses propos. Bien les structurer. **Réussir ses discours** même face aux publics importants en nombre et en statut.

2° module – INFLUENCER ET COMMUNIQUER avec aisance par l'aïkido relationnel : développer son empathie et ses réseaux. Optimiser son image. Bien « vendre » sa personnalité et s'adapter à celle des autres. **Booster son endurance, sa confiance en soi et son courage. Faire face à la manipulation**, la mauvaise foi, aux mensonges et obsessions. Gérer les critiques, les tensions, les fortes personnalités et les incidents de réunions. **Sortir des blocages, des conflits et des crises**. Devenir un manager coach.

3° module – LEADERSHIP D'ENGAGEMENT pour motiver au dépassement de soi : Développer ses potentiels et ceux de ses équipes. Clarifier les vocations. **Susciter la chance**. Motiver et mobiliser ses équipes pour générer l'action. Avoir une vision, **donner du sens. Manager le changement**. Définir des objectifs réellement opérationnels. Pratiquer un contrôle stimulant. **Déléguer** à propos. **Adapter son style de direction** à la variété des situations. Développer les compétences. Rendre ses collaborateurs missionnaires. Bien évaluer les performances. Formaliser les plans de réussite.

Les animateurs

François Aéliou, diplômé de Sciences Po Paris, après avoir été capitaine parachutiste, commandant, engagé volontaire en Rhodésie du Sud, dirigeant d'entreprises, préside depuis plus de 30 ans [DANTHROS](#), société d'entraînement à l'excellence. Expert APM, CJD, DCF, auteur d'ouvrages de référence, il forme au travers de ses séminaires, conférences et coaching de nombreux dirigeants.



Philippe Bilger, est magistrat honoraire et président de l'Institut de la parole. Auteur de nombreux livres, chroniqueur à CNews et à Sud Radio, créateur d'un blog : Justice au singulier. Philippe Bilger a été, sur le plan judiciaire, plus de vingt ans, avocat général à la cour d'assises de Paris. Entretiens : Philippe Bilger « soumet à la question » des personnalités diverses et de toutes tendances intellectuelles, politiques, judiciaires ou médiatiques. Création de [l'Institut de la parole](#) en 2012

Points forts et méthodes

Le **questionnaire préparatoire** permet à chaque participant, avant le séminaire, d'évaluer ses problématiques, ses attentes, son style et de valider ses connaissances

Un nombre de place limité pour un **entraînement d'expérimentation intensif** et une **transposition permanente** dans l'univers des participants

Diagnostic individuel et **check-list complète** des bons réflexes et arguments. Chaque mise en situation est débriefée et donne lieu à un bilan personnalisé et des recommandations.

Un support avec les contenus de la formation et **vos vidéos commentées** à disposition de chacun

Évaluation précise des acquis – **Attestation** à l'issue des 3 niveaux du Cycle.

Chaque participant bénéficie à l'issue de la formation d'une possibilité de coaching ou télécoaching individualisé de suivi avec les animateurs d'entraînement, d'approfondissement ou de gestion de leurs problématiques relationnelle, d'image ou d'influence.



Dates 2025 :

1. **Convaincre à l'oral** : 14 et 15 octobre 2025 ou 20 et 21 janvier 2026
2. **Courage, aikido relationnel** et influence : 18 et 19 novembre 2025 ou 17 et 18 février 2026
3. **Le leadership** d'engagement et d'audace : 9 et 10 décembre 2025 ou 24 et 25 mars 2026

Possibilité de s'inscrire au choix à 1, 2 ou 3 modules, sur une même session ou sur plusieurs.

Délais d'accès : 48h

Ces trainings sont aussi disponibles en distanciel, en intra-entreprise collectif ou en coaching individuel.

En option : le E-Learning de suivi par Ciné-quiz

3 modules E-Learning de 10 à 12 h chacun, correspondant à ces 3 séminaires présentiels qu'ils réactivent, renforcent leur appropriation dans un large panel de situations.

Ces E-Learning intenses alternent de façon ludique de nombreux tests et quiz, analyses vidéos et d'extraits cinématographiques percutants, des cas concrets, un vadémécum de réparties dans plus d'une centaine de situations difficiles.

Les analyses et entraînements sont toujours abordés sur un plan verbal (tactique et stratégique), para-verbal et non verbal ce qui les rend encore plus efficaces.

Pour accéder à la plateforme de notre catalogue E-Learning : <https://danthros.tree-learning.fr/catalog>

Informations pratiques

Lieu : 38 quai Louis Blériot – 75016 Paris - Métro : Mirabeau-Javel-Maison de la Radio-Jasmin. Bus 72 (Degas).

Horaires : 8h30 : accueil – 9h : début du séminaire – 17h30 : fin du séminaire - **Durée** : 14 heures

Accessibilité : 1 place parking disponible sur place. PSH : 1 seule petite marche entre parking et local. Ascenseur.

Quelques témoignages

La magie : "François Aéliou, à chaque occasion que j'ai eue d'assister à vos brillantes **interventions DCF**, je n'ai pu que m'en réjouir, la magie et l'efficacité opérationnelle étaient toujours au rendez-vous. Comme j'ai pu le vérifier par la suite, quand **vous avez formé mes équipes managériales et commerciales dont les performances ont été littéralement boostées.**"

Jean-Luc PICHON PDG de la **Sté EN SOUDAGE**

Une remise en cause et un régal : « François, je voudrais te remercier chaleureusement pour cette formation « Charisme et Impact du dirigeant » : comme on dit dans le Sud-Ouest, « je me suis régalé ». **Ça m'a donné du « PEPS »** et j'ai vraiment envie de m'améliorer et de me remettre en question en profondeur. Cette formation remue plus qu'on ne le pense et j'y ai donc pris beaucoup de plaisir. J'aimerais que ces 2 journées s'étirent. »

Alain BRISSET Directeur **CLEXTRAL**

Un déclencheur de transformation : « Vous avez participé au changement ma vie".

Philippe VAYSSAC Directeur du Développement **GROUPAMA Rhône Alpes Auvergne**

De haut niveau : « Outre le **haut niveau** des techniques abordées, il se dégage des formations et des conférences animées par François Aéliou **un état d'esprit d'engagement** et d'allant indispensable pour réussir les grands tournants de sa vie de dirigeant. **Bravo pour ces séminaires que tout entrepreneur et dirigeant, devrait suivre au moins une fois dans sa vie.** »

Hervé NOVELLI **SECRETAIRE D'ETAT** chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation, en 2008-2010

De grande qualité : « François, vos formations sont de grande qualité et j'ai été heureux de vous rencontrer. »

Jérôme LESEURRE Drh **BPI France**

Intelligent : « **Philippe Bilger** permet à chacun de **trouver son style**, de rendre la parole sincère et intelligente, c'est-à-dire intelligible. »

Henri **BIGNALET** Directeur du Pôle Social et Individus. AUDIENS

Novateur « Le discours novateur, loyal, respectueux, de **M. Bilger**, m'a vraiment aidée à donner sens à ma vocation, à enrichir ma relation au patient, à le convaincre d'adhérer à un projet thérapeutique. »

Chantal ELY **Médecin généraliste**

BULLETIN D'INSCRIPTION

à retourner signé chez DANTHROS – 9 rue Eugène Manuel, 75116 PARIS ou par mail : infos@danthros.fr

Le séminaire de 2 jours 1 695 € HT (2034 € TTC)* + 250 HT (300 € TTC)
Deux séminaires (4 jours) 3 195 € HT (3 834 € TTC)* + 500 HT (600 € TTC)
Le Cycle complet de 3 séminaires (6 jours) 4 195 € HT (5 034 € TTC)* + 750 HT (900 € TTC)
* cafés d'accueil, pauses, offerts.

en option : **E-learning de renforcement** (7 h) par séminaire : **+ 250 € HT**

*La séance de **coaching d'intégration** : Présentiel 3h30 : 1650€ ht – Distanciel 3h30 : 990€ ht ou 1h30 : 490€ ht*

PROCHAINES DATES

Convaincre à l'oral : 14-15 octobre 2025. 20-21 janvier 2026
Courage, aikido **relationnel** et influence : 18-19 novembre 2025 17-18 février 2026
Le **leadership** d'engagement et d'audace : 9-10 décembre 2025 24-25 mars 2026

PARTICIPANT(S) : Prénom : _____ Nom : _____
Fonction : _____ Tel : _____ E-mail : _____
Société : _____ Nom du responsable formation : _____
Adresse : _____ Code postal : _____ Ville : _____
Coordonnées de facturation (si différentes de l'inscription) Prénom : _____
SOCIETE : Nom : _____ Adresse : _____ Code postal : _____ Ville : _____
Veuillez trouver ci – joint notre paiement de € TTC

Un chèque à l'ordre de DANTHROS
 Nous payons par virement à BPRIVES MONTROUGE – 10207 00001 04001554964 76 (Merci de préciser le nom du participant et de joindre l'ordre de virement)

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions d'inscription ci-après.

Dates : _____ Signature et Cachet de l'Entreprise

Conditions générales de vente : Les frais de participation comprennent, la formation, les petits déjeuners d'accueil, les pauses-café, les déjeuners, ainsi que l'accès au renforcement par e-learning. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de convention de formation simplifiée. N° de formation permanente : 11751066775. Toute annulation du séminaire plus de trois mois avant la date du 1° jour du cycle de formation donnera lieu à un remboursement sous déduction d'une pénalité de 35% du prix TTC des séminaires commandés. Toute annulation du séminaire entre un et trois mois avant la date du 1° jour du cycle de formation donnera lieu à un remboursement sous déduction d'une pénalité de 50% du prix TTC des séminaires commandés. Pour toute annulation à moins d'un mois du début du cycle de formation, les frais de participation seront dus en totalité. Toutefois, dans tous les cas, les participants pourront soit se faire remplacer, sans frais sur la même session, par un membre de la même société, soit reporter leur inscription sur une nouvelle session dans les 12 mois qui suivent. Dans ce dernier cas, une pénalité de 350 € HT sera facturée pour chaque module reporté et à chaque report demandé. DANTHROS se réserve le droit de reporter le séminaire, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si, malgré tous ses efforts, les circonstances l'obligent. Paiement : le règlement du prix est à effectuer à l'inscription, comptant, sans escompte, par chèque ou virement à l'ordre de DANTHROS. En cas de paiement par un organisme mutualisateur il vous appartient de vous assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme désigné.



L'AUDIO LIVRE : LES SECRETS DU CHARISME de François Aélion

Les 3 volumes (4h+) : 50 €ttc + frais de port 2€

L'objectif de ce livre sonore est de jeter un regard neuf sur cette dimension à la fois essentielle et méconnue des dynamiques du succès durable. Comment expliquer l'influence et l'autorité naturelles qui en « impose » ainsi que la réussite professionnelle ?

Un ouvrage indispensable pour apprendre à identifier les facteurs permettant aux succès éphémères de se transformer en réussite flamboyantes, et aux échecs et revers de se muer en victoires.

TABLE DES MATIERES

I/ LE CHARISME ORATOIRE

1. Les 3 impératifs de l'orateur
2. Les 3 forces physiques de l'orateur
3. Rendre son regard percutant
4. Rendre sa voix harmonieuse
5. Ponctuer l'oral
6. Eviter les euh !
7. Rendre sa voix tonique et ne pas se faire couper la parole
8. Les 6 appuis physiques de l'orateur
9. Marcher pendant ses discours ? Bien orienter ses épaules
10. Le pas, révélateur de comportements
11. Ne pas accuser le «cou»!
12. La bonne position assise
13. Principes de respirologie
14. Surmonter son trac dans l'action
15. Prévenir les tics de la bouche seiche
16. Gérer son trac dans les instants qui précèdent son intervention
17. Gérer son trac par la bonne organisation de son intervention
18. Gérer son stress durant les mois qui précèdent son intervention
19. Mesurer la clarté et l'impact de ses discours
20. Avoir un impact oratoire et pratiquer le storytelling
21. Le bon emploi des mots selon leur impact
22. Faire beau pour faire vrai
23. Maitriser ses affects non verbaux (ou ses auto contacts)
24. Réussir son entrée en scène
25. Réussir sa sortie de scène
26. Le rapport au temps de l'orateur et du spectateur
27. Maitriser un délai court de parole
28. Gérer les incidents de démarrage et les trous de mémoire
29. Choisir son support pédagogique
30. Bien se placer quand on utilise un support pédagogique
31. Commenter ses supports pédagogiques
32. Le graphisme des supports pédagogiques
33. Rendre cohérentes ses démonstrations
34. Avoir de la repartie
35. Improviser
36. Contrer l'équation de la peur relationnelle

II/ LE CHARISME RELATIONNEL

1. Contrer l'équation de la peur relationnelle
2. Recentrer sur le réel : les premières petites phrases de contact Ici et Maintenant
3. Tisser des liens par la parole
4. Couper la parole sans rompre la relation
5. Professer sa compréhension, même de l'incompréhensible
6. Privilégier le sujet sur l'objet
7. Cultiver les espaces de choix et responsabiliser les acteurs
8. Jouer l'espace qui libère contre le temps qui harcèle
9. Verrouiller les 3 règles du jeu clés
10. Faire avancer la relation par la merci attitude
11. Réussir ses entretiens d'aide de face-à-face I : les 3 outils clés de base de la communication
12. Réussir ses entretiens d'aide de face-à-face II : l'empathie
13. Les questions clés du manager coach
14. Contrer la mauvaise foi
15. Faire face aux critiques par les paradoxes
16. Réussir le tour de table des attentes des participants à une réunion (CAS EDS 1)
17. Concilier endurance et équité (CAS EDS 2)
18. Donner du sens et avoir de l'impact tout en apparaissant tolérante
19. Retourner les critiques par l'aïkido oral (CAS EDS 3)
20. Surfer sur les critiques justifiées ou injustifiées par la technique de l'édredon

III/ LE CHARISME MANAGERIAL

1. Se bâtir une carrière de manager
2. La pyramide des besoins humains de Maslow
3. Les caractéristiques des besoins humains
4. Les cinq rôles managériaux de base
5. Être rigoureux ou tolérant ?
6. La règle et l'exception
7. Cas de démarrage d'une réunion. Le fondement de la règle
8. Le manager relais d'informations auxquelles il ne croit pas
9. Annoncer souvent des mauvaises nouvelles
10. Le double engagement des collaborateurs
11. Les postures de l'animateur de réunion
12. Faire approuver ses décisions par une majorité hostile
13. Pourquoi donner des signes de reconnaissance ou strokes ?
14. Les différents types de signes de reconnaissance
15. Faut-il valoriser un orgueilleux ?
16. Les 17 caractéristiques d'un bon signe de reconnaissance
17. La critique négative à effet valorisant
18. Stratégie d'échec et demande de reconnaissance
19. Les facteurs d'amour du travail (Herzberg)
20. Empêcher d'être insatisfait, n'est pas motiver (Herzberg)
21. La vision Adam ou Abraham du travail (Herzberg)
22. L'illusion des managers sur leur style de direction (McGregor)