

 **2 JOURS**
 E-Learning 50 min

 Présentiel 14h

# PERFECTIONNER SES INTERVENTIONS À L'ORAL



## PUBLICS CONCERNÉS

- Toute personne souhaitant gagner en aisance dans le cadre de ses prises de parole



## PRÉREQUIS

- Aucun



## OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques d'expression orale pour captiver et convaincre
- Structurer son discours pour gagner en impact
- Travailler sa posture
- Gagner en confiance
- Gérer son stress lors de sa prise de parole

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Plateforme pédagogique :**  
accessible dès 15 jours avant le présentiel et pendant 3 mois

**Présentiel :** alternance de théorie, d'exercices et de mises en situation



Cette formation s'adresse à toute personne devant prendre la parole face à un public dans le cadre de ses missions et souhaitant améliorer ses interventions à l'oral.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### EN AMONT : MODULES E-LEARNING

**Durée du parcours digital :** 50 minutes

- Les techniques de communication
- L'assertivité

### 1. MAÎTRISER LES TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE POUR CAPTIVER ET CONVAINCRE

- Identifier ses atouts et les points à améliorer - État des lieux : mes qualités d'orateur
  - Mise en situation de prise de parole
  - Premier retour sur image
  - Identification pour chacun de ses atouts et points à améliorer pendant le stage
- Utiliser et maîtriser les différentes techniques d'expression orale
  - La communication non verbale
  - La proxémique
  - La congruence
  - Les appuis de la posture oratoire (respiration, voix, regard, gestuelle, mouvements, etc.)
  - L'écoute active, le questionnement, la reformulation
  - Le feed-back verbal et visuel
  - La voix, le rythme, le débit, les pauses
  - Jouer des silences
  - Conjuguer ouverture, détente et sourire

## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, chaque participant utilise un support qui reprend les concepts et différents points traités, ainsi que des exercices d'application et d'entraînement.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- à Clichy-la-Garenne (92110) ; et à Paris :
  - ▶ une salle de formation + une salle de détente au cœur du 2<sup>e</sup> arrondissement, accessible par 4 lignes de métro
  - ▶ PC, relié à un écran LCD pour vidéoprojection
  - ▶ Vidéoprojecteur
  - ▶ Paper-board
  - ▶ Accueil avec café, thé, eau, jus d'orange et gâteaux

## MODALITÉS

- INTER ou INTRA à partir de 4 participants

## FINANCEMENT

Pour les adhérents de l'OPCO ATLAS, cette formation est disponible en Action collective.

Pour toute question sur ce dispositif de financement, contactez nos conseillères formations :

- ▶ par téléphone : 01 47 39 02 02
- ▶ par mail : [info@evoluteam.fr](mailto:info@evoluteam.fr)

## 2. STRUCTURER SON DISCOURS POUR GAGNER EN IMPACT

- Construire un plan
  - Dégager son ou ses messages principaux, et bâtir sa problématique
  - Connaître son public et le convaincre à partir de ses raisons à lui
  - Jouer sur le rationnel et sur l'émotionnel
  - Illustrer son propos
  - Choisir une tonalité pour accompagner le niveau d'intensité de son message
- Découvrir le schéma narratif professionnel
  - Découvrir le schéma narratif, structure de base du *storytelling*
  - Intégrer les 5 ingrédients de la dynamique narrative
  - Choisir un sujet et rédiger sa présentation
  - Soigner son accroche
  - Respecter quelques règles élémentaires de rédaction
  - Utiliser illustrations et métaphores
- Choisir et doser ses visuels en vue d'un support PowerPoint
  - Concevoir les supports : rappel des grandes règles d'utilisation des médias correspondants PowerPoint, vidéoprojecteur, paperboard, etc.

## 3. TRAVAILLER SA POSTURE

- Les 4 éléments essentiels de posture du présentateur, animateur de réunion ou d'événement
  - La capacité à être organisé pour « prendre en charge » le sujet et le groupe
  - La force de conviction : s'il est passionné, le présentateur fera davantage passer son message
  - L'engagement : la capacité à impliquer les participants
  - L'authenticité : le présentateur doit s'appuyer sur ses qualités plutôt que s'inventer une posture totalement à contre-emploi
- Savoir quoi répondre en toute situation
  - Le report d'objection / question
  - L'appel aux participants
  - Le retour à l'envoyeur
- Gérer ses émotions pour ne pas se laisser déstabiliser
  - Accueillir ses émotions
  - La méta communication pour libérer la pression
- Savoir gérer les imprévus : auditeurs bavards, rebelles, entrées et sorties pendant la présentation, questions délicates, etc.
- Trouver son équilibre dans son rôle de présentateur/facilitateur
  - Expérimenter l'écoute, la concentration, la gestuelle, le regard, et la connexion permanente du chef d'orchestre avec son orchestre

## FORMATION À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, notre équipe pédagogique en charge des modules e-Learning répondra à vos questions

- ▶ de 9h30 à 17h30 au 01 47 39 02 02
- ▶ ou sur l'adresse mail suivante : [contact@digitalcamp.fr](mailto:contact@digitalcamp.fr)

## 4. GAGNER EN CONFIANCE LORS DE SES INTERVENTIONS

### Préparer sa présence dans l'espace

- Organiser l'intervention matérielle (timing, supports, choix des médias, disposition de la salle, etc.)
- Expérimenter le soutien du corps dans la posture face au groupe

### Donner de la voix

- Découvrir des exercices de préparation de la voix à faire le matin avant une prise de parole
- Explorer la vibration sonore et son impact (cohésion, puissance, nuances, etc.)

## 5. GÉRER SON STRESS LORS DE LA PRISE DE PAROLE

- Surmonter son stress/trac et canaliser son énergie – le rôle joué par la respiration sur le stress (différence entre la respiration ventrale et la respiration thoracique)
- Visualiser à l'avance la prise de parole en mode « succès »
- Découvrir et expérimenter 4 techniques « flash » de gestion du stress

**Mise en pratique générale :** Tour à tour, les participants réalisent une présentation face au groupe et reçoivent du feed-back pour enrichir leur Plan de progrès individuel

## 6. PLAN DE PROGRÈS INDIVIDUEL (PPI) ET CLÔTURE DE LA SESSION

- Élaborer son PPI : les pépites
- Validation des apports par rapport aux attentes
- Quiz de fin de formation
- Conclusion et clôture du stage