



IF Conseil

- Tél. : 04 42 21 06 22
- Mail : if.conseil@wanadoo.fr
- Site : www.ifconseil.eu

RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

14 heures : 2 jours

Objectifs de formation

- Communiquer avec aisance, calme et clarté
- Être à l'aise et naturel devant un auditoire et surmonter son émotivité
- Prendre la parole en adaptant son comportement au contexte et aux attentes de l'auditoire
- Gérer efficacement les situations déstabilisantes : réponses et traitement d'objections, réponses aux tentatives de déstabilisation, tout en établissant un vrai dialogue
- Captiver l'attention du public par une intervention très structurée, vivante, et interactive
- Faire preuve de pertinence en situation imprévue

Méthodes pédagogiques

- Travail à partir de l'expérience de prise de parole que les participants ont pu vivre
- Nombreux entraînements ; analyse suivie de discussions.
- Travail d'expression par l'image : mises en situation filmées
- Apports théoriques suivis d'exercices pratiques sur des techniques de communication dans diverses situations

Ce stage vise à libérer les participants de leur retenue à prendre la parole : pendant deux jours chacun est soumis à un entraînement intensif de diverses situations de prise de parole : rythme soutenu, grande concentration, mobilisation de toute l'énergie.

Programme pédagogique

- **Mieux se connaître en situation de prise de parole :**
 - Diagnostic de sa communication orale
 - Comment valoriser son image : style, manière, gestuel...
- **Se préparer à intervenir :**
 - Préparer le mental, le physique, se libérer des inhibitions
 - Organiser sa pensée tout en restant dans l'écoute active
 - S'entraîner à la diction pour une élocution aisée
 - Travailler son expression gestuelle dynamique et statique
 - Place de la respiration, de la voix et du regard
- **Structurer son intervention :**
 - Apprendre à identifier les attentes et les caractéristiques de l'auditoire
 - Gérer son temps de parole
 - Choisir les bons supports visuels et les utiliser de façon efficace et vivante
 - S'assurer de la compréhension du message que l'on a transmis
- **Le cas de l'improvisation :**
 - Développer son esprit d'à propos et son sens de la répartie
- **Le cas des échanges difficiles :**
 - Déjouer les manipulations, gérer les questions déstabilisantes
 - Comment emmener l'interlocuteur source du conflit sur un compromis
 - Mettre en oeuvre des techniques simples de négociation
- **Le cas du débat :**
 - Préparer en amont : contexte / enjeux / message(s) / positions à défendre
 - Le rôle d'orateur pendant le débat : comment s'installer et/ou s'imposer
 - Le rôle d'animateur : se faire respecter, anticiper et maîtriser les dérives, recadrer
 - Utiliser les techniques - conclusion : la synthèse - la reformulation