

Prendre la parole de façon professionnelle

La prise de parole en entretien, en réunion ou en public

DURÉE : 2 jours

16h en présentiel | 14h à distance

PRIX : 990.00 € HT (1188.00 € TTC)



PARTICIPANTS

Managers, chefs d'équipe, experts, commerciaux ou collaborateurs amenés à exposer leurs idées en réunion, en entretien ou devant un auditoire.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Surmonter son trac et canaliser sa peur.
- ▶ Structurer sa pensée en construisant un discours percutant
- ▶ Maîtriser son impact par la voix, le regard et le silence
- ▶ Gérer les questions difficiles ou les contradictions.

PROGRAMME

Apprivoiser le trac et la pression du regard

- Diagnostiquer son anxiété : l'identification de son propre juge intérieur et des peurs irrationnelles liées à l'exposition.
- Canaliser l'énergie physique : l'utilisation des techniques d'ancrage au sol et de respiration abdominale.
- Dédramatiser l'enjeu : la prise de recul pour transformer le stress paralysant en bon trac moteur.
- Maîtriser les premières secondes : la création immédiate d'un climat de confiance dès l'entrée en scène.

Structurer un discours qui capte l'attention

- Définir son intention : la clarification de l'objectif unique de la prise de parole (informer, convaincre, rassurer).
- Construire son Pitch : la scénarisation de l'information avec une accroche forte et une conclusion mémorable.
- Simplifier le propos : la chasse aux mots parasites, au jargon technique et aux hémorragies verbales.
- Utiliser le storytelling : l'intégration d'anecdotes et d'exemples concrets pour donner de la chair à son sujet.

Déployer son charisme non-verbal

- Poser sa voix : le travail sur le volume, le rythme, l'articulation et l'intonation pour éviter la monotonie.
- Habiter l'espace : la maîtrise de la posture corporelle, de la gestuelle des mains et des déplacements pertinents.
- Capter par le regard : la distribution équitable de l'attention visuelle pour impliquer chaque membre de l'auditoire.
- Apprivoiser le vide : l'utilisation du silence stratégique pour marquer les esprits et reprendre son souffle.

Maîtriser l'interaction et l'improvisation

- Accueillir la contradiction : la réception sereine des remarques sans se placer sur la défensive.
- Reformuler pour gagner du temps : l'art de traiter les objections inattendues avec pédagogie et calme.
- Garder le fil conducteur : la technique pour ne pas se laisser happer par les digressions de la salle.
- Conclure avec panache : la maîtrise des derniers mots pour laisser une empreinte professionnelle forte.

Un test de positionnement
sera envoyé aux participants
en amont de la formation.

Tour de table pour
recueillir les attentes
des participants.

Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices
pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis :
Réalisée en fin de formation
par un questionnaire.

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : ZOE

CLIQUEZ ICI

