Parole performante et communication impactante

Expérimenter et s'approprier les bonnes pratiques de présentation orale

Stage pratique
Développement personnel

Code :
PPECI

Durée :
2 jour(s) (14,00 heures)

Exposés : **30 %**
Cas pratiques : **50 %**
Echanges d'expérience : **20 %**

Inter-entreprises :
Prochaines sessions disponibles sur notre site web.
Tarif : 1 630,00 € HT / participant

Intra-entreprise :
Tarifs et dates sur demande.

DESCRIPTION

Dans l'ensemble des secteurs concurrentiels, la nécessité de savoir communiquer à l'oral devient aussi impérieuse que les connaissances métier : parler, captiver et convaincre représentent un enjeu stratégique majeur pour la valorisation des talents et la compétitivité. Pour autant, conjuguer savoir-faire et faire-savoir ne s'improvise pas : l'impact de la parole repose sur des techniques qu'il est nécessaire de connaitre, d'intégrer et de maitriser.

Cette formation délivre les bases essentielles de ces outils pointus, pratiques et immédiatement opérationnels, pour gagner en aisance, en force et en persuasion, dans toute situation de prise de parole. Elle traite de façon concrète, fonctionnelle et dynamique des bonnes pratiques de communication orale face à tout auditoire, sans mensonge ni manipulation ou autoritarisme. Fond, forme, structure, trac, comportement et stratégie de discours y sont notamment traités. Des exercices, des mises en situation et des simulations de prises de parole en public – dont certains filmés, visionnés et commentés – viennent enrichir l'expérience.

Animée par une formatrice spécialiste en communication qui incarne les principes étudiés, cette session très participative est appelée à enrichir votre expérience et vos acquis.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Découvrir les principes essentiels d'une communication orale efficace
Gagner en aisance, en présence, en affirmation de soi face à un auditoire
Expérimenter les méthodes proposées et les adapter à sa propre pratique
Intégrer les nécessités de maitrise corporelle pour optimiser l'impact
Savoir définir un contenu adapté à un objectif et le soutenir avec les arguments appropriés
Continuer de se développer de façon autonome au-delà de la formation

PUBLIC CIBLE

Tout professionnel amené à présenter, à donner des conférences, à animer des formations, à prendre la parole devant un public large ou restreint pour des interventions formelles, à fort enjeu notamment, dans

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

le but d'expliquer, de reporter, de soutenir, d'influencer ou de convaincre.
Groupe de 5 à 7 personnes maximum.
Pas de lien de subordination entre les membres d'une même entreprise présents.

PRE-REQUIS
Participation active des participants qui prennent la parole devant le groupe. Jeux de rôles filmés.

METHODE PEDAGOGIQUE

Alternance de brèves séquences théoriques rythmées, dynamiques et concrètes, et d'exercices de simulations de prises de parole devant un auditoire, dans diverses situations classiques ou sensibles.

Chaque outil étudié est immédiatement testé et éprouvé dans un exercice qui suit son explication. Chaque exercice est filmé en vidéo, visionné avec l'ensemble du groupe, commenté, débriefé, corrigé.

Chaque stagiaire est tour à tour juge des prestations en exercice des autres membres du groupe, et jugé par les participants sur ses propres prestations : la dynamique pédagogique repose fortement sur cette implication individuelle et collective pour faciliter l'appropriation des principes étudiés dans une atmosphère solidaire et stimulante.

PROFIL DES INTERVENANTS

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des ateliers et des mises en pratique.

Afin de valider les compétences acquises lors de la formation, un formulaire d'auto-positionnement est envoyé en amont et en aval de celle-ci.

Une évaluation à chaud est également effectuée en fin de session pour mesurer la satisfaction des stagiaires et un certificat de réalisation leur est adressé individuellement.

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

PROGRAMME PEDAGOGIQUE DETAILLE

Jour 1

OUVERTURE DE LA SESSION

Prise de contact – cadre et organisation

Présentation de la session : objectifs des deux journées

Tour de table

- Présentation de chaque stagiaire
- Forces et difficultés personnelles (auto-évaluation)
- Attentes et objectifs particuliers

PARLER AVEC ASSURANCE : EXERCICES VOCAUX, POSTURAUX ET RESPIRATOIRES

Exercices : ancrage, posture, respiration abdominale, placement et projection de la voix, articulation, soutien de la phrase

Théorie :

- Les trois fonctions de la voix
- Le fonctionnement de la voix

Mise en pratique : "Application sur un court extrait de texte littéraire"

EXERCICE VIDÉO : "PRÉSENTEZ-VOUS !"

Face au groupe et à la caméra, chaque stagiaire présente son métier, son activité, son service et son entreprise.

Débriefing :

- Points forts et points à améliorer en termes de forme et de fond
- Ce qui marque, ce qui dissuade et ce qui est retenu (grille de feedback remise à chaque stagiaire et à remplir au fil des tournages)

RENDRE SON DISCOURS VIVANT ET CONVAINCANT : LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION - LE PARA-VERBAL

Jeux sur les paramètres de la voix en lien avec les axes d'amélioration vus dans l'exercice filmé "présentez-vous"

- Débit : faciliter la compréhension
- Intonation : donner vie au discours
- Accentuation : mettre en avant les messages importants,

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

donner du rythme
- Silence : permettre l'intégration de ce qui vient d'être dit, crée du rythme, capter l'attention
- Ponctuation : clarifier le message, faciliter la compréhension, permettre de maîtriser le débit

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION - LE NON-VERBAL

Jeux sur les paramètres de la voix en lien avec les axes d'amélioration vus dans l'exercice "présentez-vous"

- Posture ouverte : adopter une posture d'accueil
- Gestuelle : capter l'attention, donner vie au message
- Regard : Interpeler l'audience et l'impliquer
- Expressions du visage : Refléter les ressentis et clarifier le message
- Occupation de l'espace : attirer l'attention, affirmer, donner de l'assurance

Mise en application sur un texte de Raymond Devos (possibilité de travailler sur des cas concrets tirés du contexte professionnel de chaque stagiaire)

EXERCICE VIDÉO : "PRÉSENTEZ-VOUS – LE REMAKE !"

Remake de la présentation du matin, avec l'appui des outils du non-verbal

Débriefing : ce qui a changé, ce qui a gagné en force, ce qui peut être encore amélioré

EXERCICE : "LA LOI IMPOSSIBLE"

Chaque stagiaire prépare une loi impossible à défendre, arbitraire et ridicule et doit convaincre le groupe de son bien-fondé, en 3-4 mn

Débriefing : chaque stagiaire remplit une grille de feedback détaillé pour le débrief

Jour 2

MISE EN PLACE DU PLAN D'ACTION : PREMIÈRE ÉTAPE

Avec le soutien de la formatrice, chaque stagiaire commence à élaborer son plan d'action : ce qui est acquis, ce qu'il reste à améliorer, les exercices à pratiquer quotidiennement pendant trois semaines au regard

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

de ce qui a été vu et expérimenté durant la première journée.

LA STRUCTURE D'UNE INTERVENTION : DÉBUTER, DÉVELOPPER, CONCLURE

La fonction de l'introduction : les techniques pour accrocher

Développer un argumentaire : règles et quick-wins destinés à faciliter l'écoute, la compréhension, la mémorisation

Ne pas escamoter la conclusion : laisser une trace positive et mémorable

Exercice : "Définir des introductions à partir de thèmes de discours"

- Comparaison des accroches du groupe à celles de la formatrice
- Sensibilisation sur les stratégies éditoriales

COACHING VOCAL, POSTURAL ET COMPORTEMENTAL

Chaque stagiaire choisit une des introductions vues dans dans l'exercice précédent et la dit debout face au groupe.

Retours par la formatrice sur :

- La voix : volume, placement de la voix, accentuation, débit, ponctuation, silence
- La posture
- Le regard
- La gestuelle
- L'occupation de l'espace

Si nécessaire, répétition de l'exercice 2 à 3 fois en tenant compte des conseils de la formatrice. L'objectif étant une introduction claire, efficace et convaincante.

Débriefing individuel et collectif

LES ULTIMES RECOMMANDATIONS ET BONNES PRATIQUES

Utiliser des supports et des objets : micro, pupitre, télécommande, papiers, etc

Trac, stress, peur : les techniques des professionnels pour se dominer

EXERCICE VIDÉO : "LE GRAND ORAL FINAL"

Un exercice de présentation de 5 mn autour d'un thème choisi par

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75

chaque stagiaire et demandé en amont lors de l'envoi de la convocation à la formation

Temps de préparation : 30 mn

Grille de feedback à remplir pour debrief

Débriefing : les points forts, les points à améliorer

FERMETURE DE LA SESSION

Résumé des principales notions étudiées tout au long des deux jours

Conclusion de la formatrice

Tour de table final : profil et évaluation final de chaque stagiaire

Finalisation du plan de progrès individuel

Evaluation de la formation et formalités diverses

OCTO Academy est une marque d'OCTO Technology, référencé au DATADOCK – 34, avenue de l'Opéra, 75002 Paris France - SAS au Capital de 509 525.30 €
Tél : +33 1 70 36 18 67 – Fax :+33 1 58 56 10 01 –academy@octo.com –https://www.octo.academy –academy@octo.com
SIRET : 418 166 096 00069 – RCS Paris B 418 166 096 - NAF 6202A – Organisme de formation N° 11 75 48 936 75