



# COMMUNICATION

AMÉLIORER ET AFFIRMER  
SES TALENTS D'ORATEUR

COM\_M090

## OBJECTIFS :

- ✓ Réussir un exposé oral percutant
- ✓ Accrocher, surprendre et conquérir un auditoire
- ✓ Exprimer clairement ses idées
- ✓ Défendre un point de vue avec pertinence
- ✓ Susciter le dialogue
- ✓ Parler sans notes
- ✓ Communiquer avec tous types d'auditoire
- ✓ Maîtriser le trac

## PROGRAMME :

1. Préparer sa présentation : les priorités
  - ✓ Délimiter le sujet
  - ✓ Chercher les idées et les informations essentielles pour l'auditoire
  - ✓ Trouver un plan dynamique
2. Structurer efficacement son intervention
  - ✓ Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire
  - ✓ Elaborer sa stratégie de communication : adapter son message à son auditoire
  - ✓ Le processus de l'adhésion
  - ✓ Etre à l'écoute de son public : le feed-back
3. Se mettre en scène : l'image de soi
  - ✓ Votre voix raconte bien : volume, intonation, débit, silences
  - ✓ Votre corps parle : gestuelle, posture, regard, visage
  - ✓ La puissance du non verbal : donner à voir ses émotions, réduire sa tension
4. Les situations difficiles
  - ✓ S'exprimer en milieu hostile : gérer les questions pièges
  - ✓ Improviser pour communiquer en toute circonstance
  - ✓ Défendre un point de vue sans entrer dans l'engrenage de la polémique

## METHODE PEDAGOGIQUE :

Les apports théoriques sont suivis de mises en situation : entraînements filmés au caméscope, afin de rendre « réflexes » les comportements adéquats et débriefings sur écran. Prises de parole sur sujet imposé et libre en temps limité. Études de cas sur discours historiques célèbres.

## SUPPORT PEDAGOGIQUE :

Support de formation numérique via clé USB + MP3 des entraînements filmés



### NOTRE « + » UN SUIVI INDIVIDUALISE DE DEMARCHE QUALITÉ

Après un diagnostic initial personnalisé assuré par le formateur, chaque participant remet en début de formation le discours sur lequel il souhaite travailler.

Un comédien/synergologue sera présent une demi-journée pour assurer des apports sur la puissance du non-verbal dans une prise de parole et donner un retour sur les prestations des participants.

A la fin de la formation le formateur remet une « feuille de route » individuelle à chaque participant sur ses axes d'optimisation en matière de prise de parole.

### Durée

A déterminer selon besoins

### Public cible :

Tous ceux qui sont amenés à prendre la parole en public et qui veulent améliorer leur présence aux autres et l'impact de leurs prises de parole.

### Prérequis :

Aucun

### Participants :

Maximum 6

### Intervenant :

### Langue véhiculaire :

### Date :

### Lieu :

### Divers :

### Prix :