

Formation Prendre la parole en public, renforcez vos qualités d'orateur

Objectifs de la formation prise de parole

La parole publique est l'une des fonctions essentielles du métier de dirigeant ou de manager. En clientèle, face à des partenaires, en interne... la prise de parole est certes avant un exercice d'improvisation. Mais derrière les meilleures improvisations, il y a souvent énormément de technique, de pratique. Avec les outils et les méthodes utilisées par la plupart des personnages publics, vous utiliserez les techniques appropriées pour augmenter votre impact, votre éloquence.

Cette formation prise de parole permettra aux participants de :

- Augmentez l'impact et la mémorisation de l'information transmise,
- Être prêt et performant en toutes circonstances,
- Adopter des comportements constructifs dans les échanges.

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation prise de parole s'adresse aux dirigeants, managers, chefs de projets, pour qui la prise de la parole en groupe est un exercice quotidien, qui souhaitent aller plus loin en utilisant les techniques des orateurs professionnels

Prérequis :

Pratiquer la prise de parole en groupe au quotidien.

Contenu du cours prise de parole

Une étape incontournable : se mesurer et découvrir son registre d'orateur

Etre conscient de son propre style : s'appuyer sur ses qualités d'orateur

Prendre conscience et corriger ses comportements inefficaces

Incarner l'orateur

Se donner les moyens d'être bien : se libérer des craintes et des tensions

Les trucs de préparation des orateurs professionnels avant une intervention : contrôler le trac

Se préparer pour être physiquement à la hauteur et asseoir sa présence

Fixer le contenu : vite et bien

Les techniques pour ne pas perdre de temps dans la préparation

La notion de temps : calibrer au plus juste pour le temps prévu

Fixer un cap : avoir un objectif clair

Construire un message central autour de cet objectif

La présence : élément essentiel du charisme

Les postures et les attitudes de l'orateur efficace

La voix : projeter et moduler

Le rythme, le débit, les outils pour rendre le discours vivant

Argumenter : appuyer sur ce qui porte

Comment sélectionner les bons arguments ? Ceux qui marcheront.

Utiliser l'ensemble des leviers de la persuasion

Souple, à l'aise et mais ferme : conduire les échanges

Ne pas tomber dans les pièges de la communication

Gérer l'obstruction, la mauvaise foi

Tenir dans le cas d'échanges difficiles