

# OPTIMISER LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

## Public concerné :

Equipes d'encadrement et de direction

**Prérequis :** Absence de prérequis.

**Durée :** 2 jours - Modulable selon besoin

## Objectifs de la formation :

**Compétence visée :** Se perfectionner à l'expression orale et à la prise de parole en public

- **Aptitudes :**

- Optimiser son potentiel d'orateur
- Développer sa confiance lors des prises de parole
- Faire preuve d'assertivité dans ses relations avec autrui
- Structurer de manière claire ses interventions
- Convaincre et faire adhérer

## Méthodes pédagogiques :

- Exposé du formateur, Quiz et autotest d'assertivité
- Identifier son profil de communicant selon le « MBTI »
- Travail avec les participants : Mises en situation à partir de scénarios

## Le programme : (N'hésitez pas à nous contacter, de manière à adapter ce programme au plus près de vos besoins ...)

### 1. La communication orale et la prise de parole en public Points d'ancrage

- Les 3 dimensions de la communication : les mots, la posture et la voix
- Analyse des profils de communication : Quiz et Test MBTI
- Introduction à la prise de parole en public : Emetteur, récepteur et distorsion des messages
- Les différentes interventions de prise de parole : Réunion institutionnelle d'information, animation d'un comité de Direction, etc.
- Savoir identifier son public et canaliser ses émotions
- Communication non violente selon la méthode OSBD

### 2. Optimiser son potentiel d'orateur

- Le mental : Articuler, gérer son trac et sa respiration
- Le vocal : L'importance du message, le timbre, le débit et le rythme, les intonations, etc.
- Le visuel : Les regard, la posture, la gestuelle
- Le verbal : S'impliquer et impliquer l'auditoire, utiliser les feedbacks
- Le leadership : charisme, proximité, apparence, estime, sérénité, humour
- Le déplacement et l'occupation de l'espace
- Les bonnes postures à adopter
- Les attitudes et les erreurs à ne pas commettre

### 3. Développer sa posture assertive en communication

- Appréhender les différents comportements conflictuels : passif, agressif, manipulateur...
- Prévenir, attendre ou gérer, quel comportement adopter ?
- Reconnaître et canaliser les émotions de l'équipe

Développer la posture assertive : S'affirmer sans agresser, pratique l'écoute active et la communication bienveillant

### 4. Mises en situation

### Modalités de validations des acquis :

- Réalisation d'un test de connaissances en amont et en aval de la formation
- Attestation de fin de formation

<b>Contacts</b>	Céline LISEK 06-87-43-90-76 <a href="mailto:lisekformation@gmail.com">lisekformation@gmail.com</a>	Delphine PARIS 06-76-90-77-07 <a href="mailto:delphine80paris@gmail.com">delphine80paris@gmail.com</a>
<b>Modalités et délais d'accès</b>	Locaux mis à disposition par l'établissement, accessibles aux personnes en situation de handicap, et permettant la distanciation entre participants. <b>En cas de besoins spécifiques, nous contacter.</b> Matériel (PC, vidéoprojecteur) du formateur. Adaptation des moyens pédagogiques par le formateur aux personnes en situation de handicap.	
<b>Evaluation et livrables</b>	Un livret d'accueil est remis à chaque stagiaire en début de séance (format dématérialisé joint au support de formation). Une évaluation des connaissances et de la satisfaction sont réalisés en amont et en aval de formation. Une documentation pédagogique remise à chaque participant, par voie dématérialisée. Une attestation de suivi de formation, les émargements, les tests de positionnement et un compte-rendu pédagogique sont remis au Client, dans les 72h suivant la formation.	

Pour connaître notre taux de satisfaction clients, **Consultez notre site !** [lisekformation.fr](http://lisekformation.fr)

LISEK Formation Conseil  
16, Lieu-dit La Râperie – 80340 PROYART  
TEL 06 87 43 90 76 – Email : [lisekformation@gmail.com](mailto:lisekformation@gmail.com)

