

CODE: PPP

Réussissez vos Prises de Parole en Public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Gérer l'énergie avec laquelle je m'exprime (Tête, Coeur, Ventre)
- Gérer la présence physique (gestes, voix, posture)
- Créer un pitch percutant de 3 à 15 minutes
- Savoir capter/impliquer un auditoire (discours, gestuelle), être plus impactant
- Me sentir à l'aise à l'oral en général
- Développer la préparation (contenu et forme)
- Aider à clarifier les messages clés à faire passer
- Adapter le contenu à l'auditoire
- Développer de l'aisance et de l'éloquence
- Savoir dérouler son Pitch ou son Speech en gérant les questions pièges
- Faciliter la mémorisation d'un speech qui vous différencie immédiatement.
- Marquer l'auditoire avec l'approche des « Golden Circles »
- Créer des histoires et savoir les raconter – créer un bon « Story Telling »
- Développer la créativité et l'imagination

INFORMATIONS PRATIQUES

<p>DUREE DE LA FORMATION Blended (présentiel et distanciel) pour un total de 38 heures:</p> <ul style="list-style-type: none">• 4 journées en présentiel• 3 Visioconférences en soirée	<p>PUBLIC CONCERNE Toute personne souhaitant développer ses capacités d'orateur et savoir prendre du recul sur sa prise de parole en public. Cette formation s'adresse aux dirigeants, aux commerciaux, aux communicants ayant besoin de parler en public et souhaitant se démarquer.</p>
---	--

Version du 21/06/2024

<p>DATES ET LIEUX</p> <p>Lieu : 1. Les Carnets d'Éveil Formation (30, rue Saint-Lazare 75009, Paris)</p> <p>Dates : Voir dates de formation sur notre site.</p> <p>TARIF : 2750€ HT (Exonération de TVA selon l'article 261-4-4 °a du Code Général des Impôts)</p> <p>Modalités de règlement :</p> <ul style="list-style-type: none">Financement total ou partiel par un OPCO: +250€ de frais de dossiersRèglement en plusieurs échéances: de 10% à 12% supplémentaires sur le montant étalé selon le nombre d'échéances. <p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES D'UN HANDICAP</p> <p>Nos bureaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap (pour accès PMR avec fauteuil d'une largeur maximum de 60 cm). Nos animations et nos supports de formation peuvent s'adapter aux personnes porteuses de handicap visible ou invisible afin que la formation soit la plus efficace possible. Les personnes handicapées bénéficient de l'ensemble des dispositifs de formation dans le respect du principe d'égalité d'accès. Nous pouvons aussi externaliser nos formations en fonction de la nature du handicap.</p> <p>DELAIS D'ACCES</p> <p>Au plus tard 15 jours avant le début de la formation.</p> <p>MODALITES D'ACCES</p> <p>Analyse des besoins au préalable par entretien téléphonique</p>	<p>PRE-REQUIS</p> <p>Aucun pré-requis</p> <p>LES BONUS</p> <p>Alternance d'apports théoriques, de jeux de rôle et d'exercices de mise en situation et de techniques de mémorisation à long terme. Travail sur les cas concrets de participants.</p> <p>L'ENCADREMENT</p> <p>Nos intervenants sont des consultants formateurs et coachs certifiés ayant une longue expérience en tant que cadres supérieurs dans l'industrie ou les services.</p> <ul style="list-style-type: none">Hervé Franceschi : Formateur et Coach certifié. Maître Praticien en PNL et Hypnose Ericksonienne depuis 2004. Préparateur Mental de Sportifs de Haut Niveau et praticien EFT® Sport. Statut : Gérant et Responsable Pédagogique des Carnets d'Éveil. <p>Moyens pédagogiques :</p> <p>Durant cette formation, les participants se verront remettre un support de cours. Des cas concrets viendront étayer les propos de l'instructeur pour faciliter l'apprentissage et la mémorisation des concepts ou outils proposés.</p> <p>Les exercices proposés durant la formation permettent de progresser dans la connaissance de soi-même et des autres, et de son style de communication.</p>
---	--

Version du 21/06/2024



Méthodes et objectifs pédagogiques de la formation :

A L'issue de la formation, les stagiaires seront capables:

- de s'exprimer en public avec davantage d'aisance,
- d'améliorer leur communication verbale et non verbale,
- de mieux gérer leur stress, notamment en identifiant les facteurs clés qui augmentent le stress avant et pendant leur prise de parole
- d'une plus grande facilité pour improviser,
- de focaliser leur esprit sur ce qui est essentiel,
- de construire un pitch ou un discours
- de savoir utiliser les histoires, les métaphores ou les images pour faire mémoriser les expériences proposées.

La méthode pédagogique :

L'enseignement est essentiellement pratique sous forme d'atelier, en individuel ou par groupes de 2 puis en groupe (partages d'expériences dans un climat de bienveillance et de convivialité), mettant en œuvre les outils proposés.

De nombreuses séquences seront filmées. Des enregistrements audio et vidéo seront utilisés pour la progression des stagiaires.

Les enregistrements vidéo et audio seront remis à chaque participant sous forme de clé-USB.

Deux soirées en distanciel viennent compléter l'approche pour aussi traiter la prise de parole dans les visioconférences.

Moyens techniques

Echanges interpersonnels, note-book, et débriefings.

SANCTION DE LA FORMATION

Méthodes d'évaluation :

Un QCM de fin de formation devra être complété par le stagiaire. Celui-ci devra également présenter un pitch/discours et remplir un formulaire d'évaluation à chaud.

Validation du stage :

Une feuille d'émargement pour chaque demi-journée devra être signée par chacun des élèves. Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation. Chaque participant se verra remettre un certificat de réalisation en fin de parcours.



PROGRAMME DE LA FORMATION

Soir 1 :

Présentation du programme et des objectifs pour chacun.
Visualisation du Ted Talk de Simon Sinek sur les Golden Circles pour générer un nouveau contenu plus percutant
Recherche du « why » de chacun et présentation personnelle avec le « why »

Jour 1:

Présentation et objectif de la formation par le formateur
Gérer les peurs et les moments difficiles
Les basiques de la Prise de Parole en Public
Monter en énergie pour être plus à l'aise avec son auditoire
Gestion de l'imprévu, développement de l'authenticité, gestion de la respiration, gestion du stress et des peurs
Comprendre ses points forts et savoir progresser 2/2 (travail instropectif)
Le mythe du 7%- 38%- 55% (le non-verbal rediscuté – Mehrabian)
Définir le cadre de son intervention, l'objectif et l'intention
Le Système Réticulé Activateur
Mise en application pour créer une introduction remarquable et une conclusion mémorable
Identifier et lever les freins à une communication efficace
Développer l'affirmation de soi en situation de communication
Gestion de la respiration ventrale, costale, claviculaire et rénale
Utilisation des messages positifs et du sponsoring positif
Vivre ses émotions et ne plus les dissimuler
Savoir fondamentaux
Savoir dégager les idées fortes et les mots clés de votre intervention
Savoir quoi dire, comment structurer sa pensée, gérer l'espace/gestuel, sa voix, respirer, se calmer, improviser
Varier les outils et les techniques et Mise en application
Définir les messages clés
Clarifier l'impact désiré, le besoin à satisfaire, les bénéfices des services/produits
Création d'un contenu
Feedback général de la journée

Version du 21/06/2024



Jour 2:

Présentation et objectif de la journée par le formateur

Gestion des énergies de tête, de cœur ou de ventre (TCV) en lien avec la respiration pour travailler ses idées (volonté/intention), sa relation à l'auditoire (partage/échange) et sa détermination (créer du mouvement chez l'autre)

Passage individuel et feedback du groupe et du formateur autour du travail de la voix et des énergies (TCV)

Savoir synthétiser ou rallonger son contenu (format 1', 3' 5', 15')

Exercices de création de contenu (post-it)

Feedback du groupe et du formateur

Créer une introduction et une conclusion mémorable en s'inspirant des meilleurs

Exercices et feedback du groupe et du formateur

Organiser et trier ses idées

Exercices et feedback du groupe et du formateur

Feedback général de la journée et homework proposé autour de la notion d'apprentissage par modélisation

Soir 2 :

Retour sur les Golden Circles de Simon Sinek (validation du Why ?) et évolution du contenu - Exercices individuels autour de la création du « Why ? How ? What ? » et une autre manière de se présenter pour impacter l'auditoire - écriture et validation avec le formateur

Clarification des motivations intrinsèques

Quelle reconnaissance et considération recherchées ?

Gestion de la respiration (3 types de respiration à maîtriser pour augmenter sa présence sur scène) - reprise d'Ice breakers utilisés dans les 2 premiers jours

Vivre ses émotions ne plus les dissimuler - usage du registre émotionnel naturel pour augmenter l'empathie avec l'auditoire.

Quelle communication mets-je en place ? Avec quelle écoute active ?

Jour 3:

Présentation et objectif de la journée par le formateur

Principe de modélisation appliquée à l'expression orale

Visionnage de vidéos d'orateur/trice (ou autre) choisies par les stagiaires - Pourquoi sont-elles inspirantes? Qu'est-il possible de modéliser?

Utiliser le feed-back pour progresser

Principe de modélisation appliquée à l'expression orale (suite)

Visionnage de vidéos d'orateur/trice (ou autre) choisies par le formateur - Pourquoi sont-elles inspirantes? Qu'est-il possible de modéliser?

Improvisation seul ou à plusieurs - non-verbal et verbal (principes et règles) en modélisant sur les meilleurs.

Jour 3 (suite):

Raconter une histoire (par groupe de 3)

Définir les types d'histoire mémorables

Re-Raconter l'histoire en intégrant les types d'histoires manquants (par groupe de 3)

Reconnaître les ingrédients d'une "bonne" histoire

Re-Raconter l'histoire en intégrant les ingrédients manquants (par groupe de 3)

Savoir regrouper les propositions en 4 ou 5 grandes qualités incontournables. Exercices

Théorie sur le « Story Telling » - D'où vient-il ? Peter Campbell et les amérindiens. Le concept du monomythe : De « Gilgamesh » à « Terminator », une seule structure universelle du récit pour toutes les époques et toutes les civilisations

Découverte de la roue du "Voyage du Héros" : les 12 étapes

Feedback général de la journée

Jour 4:

Présentation et objectif de la journée par le formateur

Créer un contenu

Apprendre à le lire à voix haute

Mise en application seul et en plénière

Feedback de chacun

Maîtrise de la voix parlée – Placement de la voix

Exercices de placement de la voix

Feed-back en binôme

Eloquence et moyens de conviction

Improvisation à partir du texte écrit

Usage de la vidéo pour communiquer oralement

Gestion des problèmes techniques

Gestion des Questions/réponses

Amélioration par les feed-backs

Feedback général de la journée et clôture de la formation + remise d'une attestation de stage à chaque participant

Soir 3 :

Augmenter son énergie et gérer son stress :

Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange) - Mettre en énergie et créer de l'interactivité

Mise en situation proposée par le formateur en fonction des difficultés de chacun(e)

Dialectique et réponse aux clients difficiles

Exercices de réponse neutre en situation difficile

Le déroulement et les horaires sont donnés à titre indicatif et pourront varier légèrement.
Tous droits réservés Les Carnets d'Éveil EURL



MANAGEMENT 4

Hervé Franceschi