



COMMUNIQUER EFFICACEMENT A L'ORAL

« Etre en relation et convaincre son auditoire »



Grâce aux techniques théâtrales, Cette formation vous apprend les principes essentiels de la communication interpersonnelle et des outils pour gérer son trac et convaincre son auditoire.

MODALITES

- Pas de pré-requis
- 12 personnes maximum
- 2 jours/14 heures
- Lieu : Sur site client
- Délai d'accès : 2 mois
- Pour inscription nous contacter

TARIF

- 1190 euros HT/jour adaptable selon le volume

MOYEN PEDAGOGIQUE

- Présentiel
- Jeux de rôles
- Exercices en sous-groupe
- Apports théoriques, tests
- Remise d'un guide

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

- Le formateur est un professionnel de l'animation et de la pédagogie pour adultes
- Il est un expert aguerri sur le sujet de cette formation.

SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

- Feuilles d'émargements signées par ½ journée.
- Evaluation de fin de stage par l'apprenant

INDICATEUR DE RESULTAT

- Taux de satisfaction en cours d'élaboration.

ACCESSIBILITE

- Les personnes atteintes d'un handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer ses capacités d'expression physique et vocale.
- S'approprier les techniques de base de l'art oratoire.
- Renforcer l'impact de ses messages et son charisme.
- Maîtriser son trac et s'affirmer dans la relation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET CONTENU DE LA FORMATION

A la fin de la formation, les apprenants seront capables de :

Identifier les clés d'une communication efficace.

- Les bases de la communication interpersonnelle.
- Les obstacles à la communication.
- Le cadre de référence.

Prendre conscience de son mode de communication

- Test et débriefing du test.
- Définir ses atouts et axes de progrès.

Maîtriser sa communication non verbale et savoir occuper l'espace.

- Exercices de communication non verbale.
- Savoir occuper l'espace et imposer son charisme.

S'approprier les techniques d'écoute active

- Le questionnement
- La reformulation
- L'empathie et l'écoute active

Donner et recevoir des signes de reconnaissance.

- Donner des signes de reconnaissance, en recevoir, les demander.

Apprendre à structurer son message et argumenter

- Méthode pour structurer son message.
- Le story-telling.
- 2 méthodes d'argumentation.

Maîtriser son trac et s'exprimer en public.

- Exercice sur la posture pour s'ancrer lors de la présentation.
- Exercices de respiration ventrale pour gérer son trac.

Les outils d'aide à la présentation orale

- Le paper-board
- Le projecteur vidéo, Powerpoint ou keynote.

Faire un plan d'action personnalisé.

- Identifier ses axes de progrès et faire un plan d'action personnalisé.

Cette formation peut être adaptée aux besoins et spécificités de chaque client.