

# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

## PUBLICS CONCERNE

Toutes personnes susceptibles de prendre la parole en public

## OBJECTIFS

- Surmonter son trac
- Prendre la parole à l'improviste
- Accrocher, surprendre et conquérir son auditoire
- Gérer les échanges et établir un vrai dialogue
- Exprimer clairement ses idées
- Se préparer efficacement et parler sans notes
- Gérer son temps de parole
- Connaître ses atouts et gagner en confiance
- Utiliser les outils de l'écoute active



## CONTENUS PEDAGOGIQUES

### LE CONTENU

#### FAIRE UNE PRESENTATION QUI MARQUE

#### COMMENT PREPARER VOTRE PRESENTATION ?

- Préparer votre présentation
- Quelques questions pour préparer
- Définir les objectifs de l'intervention
- Formuler le message-clé
- S'informer sur l'auditoire
- Prévoir les modalités pratiques
- Exemples de plans d'intervention
- Préparer vos notes
- Répéter, se préparer

#### COMMENT FAIRE UNE PRESENTATION QUI MARQUE ?

- Faire une introduction qui accroche
- Créer la relation avec le groupe
- Annoncer votre objectif, votre plan
- Eviter les travers du conférencier débutant
- Attirer l'attention, susciter l'intérêt
- Eviter d'être « rasoir »
- Susciter l'intérêt en cours d'intervention
- On se souvient...
- Pour convaincre
- Distinguer information et communication
- Se mettre en scène
- Combiner persuasion et exploration
- Eviter les erreurs de fin d'intervention
- Terminer votre présentation en beauté
- Evaluer votre prise de parole

#### COMMENT RENDRE VOS VISUELS PERCUTANTS ?

- Repérer les avantages et les inconvénients des visuels
- Concevoir et utiliser des aides visuelles
- Donner du « corps » à vos idées
- Composer les visuels
- Passer d'un document d'analyse au document de communication

#### COMMENT GERER LES SITUATIONS DELICATES ?

- Favoriser les réactions et les questions
- Intervenir dans un débat contradictoire
- Répondre aux questions difficiles
- Répondre aux questions volontairement embarrassantes
- Répondre aux questions manipulatrices
- Repousser une objection (qui mérite de l'être)
- Annoncer une mauvaise nouvelle

#### DUREE

2 jours

#### PRIX

2 900€ ht

#### NOMBRE DE PARTICIPANTS

5 Stagiaires maximum

#### TYPE DE FORMATION

Intra ou sur site

#### PRE REQUIS

Aucun



## LES + DE LA FORMATION

- Prise en compte de la fonction des stagiaires et des situations à gérer
- Perfectionnements possibles avec entraînements et coaching
- Le Profil Insights (en option) peut aider à une évolution plus rapide des comportements personnels