

Maximiser son impact lors des prises de parole en public

Objectifs :

Structurer sa prise de parole : fond et forme. Gérer son stress et ses émotions. Se sortir des moments difficiles. Convaincre et générer la confiance.

Date, durée et lieu :

Jeudi 30 mai 2024 de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 (7h, avec une pause déjeuner d'1h) dans les locaux de **France Gestion** au 50 ter rue de Malte 75011 PARIS

Prix par personne :

- Adhérent de France Gestion : 0 €
- Non-adhérent de France Gestion : 240 € HT

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Intervenante : Géraldine DUPONT CALVIER, formatrice et coach certifiée

Pré-requis :

- Aucun ; Si les participants le souhaitent, ils peuvent apporter en salle (sur une clé USB), une présentation PPT qu'ils souhaitent partager.

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques

- Tableau numérique pour les documents projetés, paperboard
- Accueil des participants dans une salle facilitant l'approche pédagogique et les mises en situations
- Ordinateur mis à disposition des participants

Pédagogiques

- Mises en situation
- Travaux pratiques
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de supports à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Validation des objectifs de la formation :

- Lors du déroulement de la formation

- Quiz amont
- Travaux de réflexion

- A l'issue de la formation

- Questions orales et réponses
- Tour de table
- Quiz d'évaluation des connaissances acquises, résultats et corrigés

Qualité et évaluation de la formation :

- Un questionnaire d'évaluation sera remis à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villos, responsable formation
- Francis.villos@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

Programme :

1^{ère} partie – S'adapter aux attentes de sa cible

- Qualifier son public cible
- Adapter le discours en fonction des besoins professionnels et personnels de la cible
- Méthode pédagogique : exercice de création de personas d'audience

2^{ème} partie – Le fond : structurer ses prises de parole pour susciter intérêt, mémorisation et mise en action

- Structurer son discours en dynamique : soigner l'attaque et la conclusion : les 2 moments clés du discours
 - S'approprier les « trucs » des grands orateurs TED : exemples, attitudes, etc. pour renforcer le message
- Mise en situation : création d'une structure de discours pour un sujet donné*

3^{ème} partie – La forme : adopter une gestuelle charismatique et gérer ses émotions

- Transformer son trac en énergie gagnante pour renforcer la confiance
- Utiliser les techniques de respiration et de relaxation
- Développer sa présence pour entraîner : importance de la posture, du contact visuel et des gestes
- Utiliser ses émotions pour développer sa force de conviction

Exercice : pratique de la communication non-verbale ; Exercice de visualisation positive

4^{ème} partie – Le support : perfectionner la forme et le fond de son support PPT

- Créer des slides de communication : dire l'essentiel et marquer les esprits
- Concevoir une progression de présentation logique et convaincante
- Bonnes pratiques pour éviter la surcharge d'informations

Exercice : création d'une diapositive impactante

5^{ème} partie : Les moments difficiles : gestion des questions et des réponses difficiles

- Accueillir l'objection ou la question sans être déstabilisé et y répondre avec méthode
- Écouter avec concentration, poser les « bonnes » questions
- Improviser avec brio

Exercice : simulation

6^{ème} partie – Convaincre et générer la confiance

- Développer une argumentation robuste
- S'affirmer justement avec assertivité

Exercice : tester son assertivité

Conclusion et plan d'action

- Récapitulation des points clés
- Plan d'action individuel pour l'amélioration continue