

# Réussir sa prise de parole

- Vous gagnerez confiance en vous et serez plus à l'aise face à un groupe.
- Vous apprendrez à structurer des présentations claires et convaincantes.
- Vous saurez donner une image valorisante de vous-même et accrocherez l'attention de votre auditoire.

## PROGRAMME

### Diagnostic personnalisé de ses capacités à prendre efficacement la parole face à un groupe

- Diagnostic réalisé autour de 5 axes : corporel, vocal, relationnel, émotionnel, intellectuel

### Travailler sa confiance et mieux gérer son trac

- Connaître les mécanismes du trac (*physiologiques et psychologiques*)
- Découvrir les 10 étapes de la gestion du trac
- Apprendre à se détendre avant une présentation orale
- Travailler sa respiration basse pour éviter l'emballement du stress
- S'entraîner à faire face au groupe en restant zen et positif

### Apprendre à créer une relation favorable avec son auditoire

- Travailler le regard individuel et collectif
- S'entraîner à créer l'impact dès les premiers instants
- Apprendre à traiter son auditoire comme des partenaires et non comme des juges
- Apprendre à créer l'interaction, lancer les échanges, répondre aux questions

### Apprendre à structurer une présentation claire et convaincante

- Avoir les bons réflexes lors de la préparation de sa présentation
- Apprendre à argumenter pour convaincre
- Utiliser la règle de 3 pour favoriser la mémorisation de ses messages clés
- Connaître les règles de conception d'un support PowerPoint

### Travailler sa présence physique pour donner du corps à sa parole

- Prendre conscience de l'image de soi que l'on transmet à l'auditoire
- Trouver la bonne posture face au groupe
- Travailler sa gestuelle
- Apprendre à occuper l'espace

### Faire de sa voix son alliée

- Apprendre à projeter sa voix
- S'entraîner à articuler distinctement
- Moduler le ton pour accrocher l'attention
- Faire des phrases courtes et oser le silence face au groupe

### Savoir gérer les situations délicates

- Répondre à une objection en 4 étapes
- Travailler son écoute empathique pour désamorcer les situations conflictuelles
- Rester maître de la situation en recadrant la réunion si nécessaire
- Faire face aux questions inattendues et savoir répondre sans avoir préparé



PETIT GROUPE



NOUVEAU PROGRAMME

## 2 JOURS

→ 14-15/09/2020

# 1 368,00 € HT

Adhérents IFIS/SNITEM

Ref : **ORAL**

## PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, managers, chefs de projets.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir gérer son trac et à rester zen en toute circonstance.

Apprendre à créer et maintenir l'attention de son auditoire.

S'entraîner à structurer une présentation claire et convaincante.

Découvrir et utiliser les ressorts du langage non verbal.

Donner du relief à sa parole grâce à une voix et des intonations adaptées.

## FORMATEUR(S)

**Marc GÉRAUD**

Comédien improvisateur depuis vingt-cinq ans, il est un des membres fondateurs de la Ligue d'improvisation (LIFI). Il place les techniques de la formation des acteurs au cœur de sa pédagogie. Grâce à ces techniques, les participants travaillent leur gestuelle, leur voix et la gestion de leurs émotions afin qu'ils gagnent en confiance et en présence face à leurs interlocuteurs.

## Informations complémentaires

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Formation mixte pharma et/ou dispositif médical et/ou cosmétique favorisant le partage intersectoriel d'expérience entre industries de santé.

**Pédagogie : I** (voir p.126)



2 jours  
14-15/09/2020



1 368,00 € HT Adhérents Ifis/Snitem  
1 520,00 € HT Industries de santé  
1 976,00 € HT Prix public



**Aurélie Tricard**  
T. 01 41 10 26 22  
F. 01 46 03 98 34  
a.tricard@ifis.fr



**ESPACE RIEUX**  
BOULOGNE-BILLANCOURT

