

Optimiser sa prise de parole en public

Code D23

Chaque consultant est régulièrement appelé à prendre la parole en public (réunions, formations, conférences, présentation de projet ou de compétences etc...). Cette formation-action est conçue comme un véritable « training ». Elle permettra à la fois, à chaque stagiaire d'optimiser ses prises de parole en public et de savoir passer des messages clairs et « percutants » en mettant immédiatement en pratique les outils acquis.

Objectifs

- Parler en public avec naturel et efficacité
- Préparer ses interventions pour mieux capter l'attention et convaincre
- Mieux gérer son trac en connaissant son potentiel de communicant
- Devenir l'ambassadeur et le promoteur de son activité

Validation des objectifs : exercices appliqués pour apprécier l'acquisition des connaissances

Programme

1) Les bases de la prise de parole en public :

- Analyse du public et temps imparti
- Objectifs, résultats, message essentiel et angle
- Structurer ses idées via un plan
- Accroche, chute, anecdotes, exemples, chiffres et statistiques : comment rendre un exposé vivant et concret ?
- La préparation et la répétition : 80% de la réussite

2) Faire passer des messages simples, clairs et percutants :

- E=MC2 (énergie de la communication)
- Les 5 C (court, clair, concis, concret, compréhensible)
- La méthode Aida et la méthode Bac
- Bâtir un argumentaire

2 jours • Paris et régions

8 à 12 participants

750,00 € net de TVA

Public

Tout consultant souhaitant être plus à l'aise lors de prise de parole en public.

- Utiliser les objections comme des ressources
- Plus d'impact grâce aux aides visuelles (paper-board, powerpoints, etc.)
- L'excellence en communication d'après la PNL (programmation neurolinguistique)

3) La gestion du trac et des émotions :

- La respiration et l'ancrage
- La voix, l'articulation et le débit de parole
- Parler avec son corps : la gestuelle
- Les états ressources (VAKOG)
- Le « know nothing state. »
- La visualisation positive et les ancrages

Formatrice : Véronique TRUB

Après 10 ans d'expérience en formations pour adultes et initiales, ainsi que dans l'animation de colloques, réunions et débats, Véronique Trub est consultante en communication depuis 4 ans.

POUR ALLER PLUS LOIN

- B6** Réseau attitude : Comment faire du hasard des certitudes
D24 Développer son efficacité relationnelle par une meilleure gestion du stress

AVEZ-VOUS PENSÉ À SUIVRE

- A1** Comment optimiser et maîtriser les premiers entretiens de vente
B3 Conquérir de nouveaux clients