

Prise de parole convaincante

2 Jours - 13 heures

Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les nouvelles approches des neurosciences et psychologie positive pour décupler sa performance orale, son influence visuelle et son impact sur son public • Connaître les principes de la prise de parole • Connaître les techniques d'expression orale pour être à l'aise face à un public (Réunions-Conférences) • Savoir capter l'attention de son auditoire • Savoir découvrir les clés pour comprendre son comportement et celui de l'autre en public • Savoir gérer son trac et ses émotions
Profil	<ul style="list-style-type: none"> • Chefs de service, collaborateurs (commercial, production, administratif, achat...).
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation
Déroulement des journées	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Se préparer efficacement avant la prise de parole en public</u> <ul style="list-style-type: none"> • Emotionnellement <ul style="list-style-type: none"> • Savoir gérer son trac • Gérer ses émotions au préalable de toutes prises de parole en public • Physiquement <ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les techniques de détente et de relaxation pour être au mieux de sa forme et de sa concentration avant une prise de parole en public • Mentalement <ul style="list-style-type: none"> • Se préparer mentalement avec des techniques d'ancrage pour activer ses ressources avant de se mettre en situation 2. <u>Créer une accroche performante pour captiver votre auditoire dès le départ</u> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir utiliser sa voix, son regard, sa posture et son visuel • S'exercer à des jeux de rôles pour développer sa performance non verbale d'orateur 3. <u>Exprimer vos idées grâce à des techniques d'expression orale</u> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser l'information pertinente pour son discours avec une grille de définition d'objectifs • Structurer sa présentation pour que vos enchaînements d'idées soient cohérents et fluides • Utiliser la méthode SPRI pour construire un discours clair 4. <u>Savoir utiliser toutes les techniques matérielles pour rendre votre discours percutant</u> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir choisir le bon support pour sa présentation • Exploiter toutes les ressources matérielles dont vous disposez pour rendre votre prise de parole efficace
Méthodes Pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Groupe à taille humaine pour privilégier la qualité des échanges 4 à 10 personnes maximum • 40% d'apports théoriques & méthodologiques et 60% de mises en pratique • Notre méthodologie pédagogique privilégie l'expérience et la mise en pratique des théories abordées lors de la formation afin de permettre une intégration simple, efficace et concrète grâce aux : <ul style="list-style-type: none"> • Quizz, tests, mises en situation et exercices ludiques • Échanges et partages d'expériences entre participants, travail en sous-groupe et réflexion individuelle • Boite à outils, cartes « trucs et astuces », balle anti-stress, liens vidéos, ... • Support de cours remis à chaque stagiaire ou mis à disposition sur plateforme Web

Prise de parole convaincante

2 Jours - 13 heures

Evaluation de la formation

- Questionnaire préalable communiqué en amont pour connaître les attentes
- Evaluation tout au long de la formation au travers d'échanges et de questions visant à valider la pleine compréhension des concepts et enseignements transmis
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Validation de la formation

- Tour de table en fin de formation pour valider les acquis
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation

Modalités

- Toutes les modalités, les dates et l'accessibilité sont consultables sur notre site <https://www.afcom-performance.com/nos-services/formations>