

Prise de parole en public

Durée

2 jours soit 14 heures

Objectifs

Connaître les facteurs essentiels de l'expression orale pour pouvoir les améliorer (la respiration, la diction, la voix, le ton, l'élocution, le débit de paroles, le langage du corps, la présentation, l'état d'esprit, l'enthousiasme)

Tenir compte de son auditoire
 Savoir présenter un exposé de manière dynamique :

- en présentant un plan
- en utilisant des outils visuels pour agrémenter l'exposé

Public visé

Salariés, chefs d'entreprise ou conjoints

Niveau requis

Aucun

Moyens pédagogiques

Support de cours fourni

Exercices et jeux de rôles. Travail en sous groupes ou en binôme : savoir dompter le trac, la préparation psychologique à la prise de parole, savoir respirer, entraînement à l'articulation, aux intonations, découvrir les visages qui parlent (jeux de rôles), être persuasif, structurer un exposé (suite aux apports méthodologiques)

Programme

1. Les enjeux de l'oral

- Les différentes raisons de nos blocages
- L'importance et le pouvoir de la parole
- Prendre conscience de ses lacunes pour pouvoir se perfectionner en s'entraînant

2. La parole est associée au corps

- L'importance de la voix
- La diction donne du sens à vos propos
- Les intonations font vivre votre exposé
- L'exploitation du langage (gestes, mimiques, expressions)

3. La parole pour être compris, pour être persuasif et pour établir une relation privilégiée avec ses interlocuteurs

- Pour être compris : Savoir mener une explication (les 7 phases clés)
- Pour être persuasif : Connaître les différents effets persuasifs (l'effet démonstratif, l'effet de compétence, l'effet de méthode, l'effet d'exemplarité, l'effet émotionnel, etc.)
- Pour établir une relation privilégiée : Savoir repérer les préoccupations dominantes de l'auditoire, pratiquer la reformulation empathique

Contacts et inscriptions

03 89 41 92 92

formation@artifrance.fr