



PROGRAMME FORMATION

Prise de parole en public : Niveau 1

Objectifs du séminaire :

- Comprendre les facteurs qui influencent la prise de parole en public : voix, respiration, souffle, prosodie
- Surmonter son trac et maîtriser son émotivité, faire face aux situations stressantes
- Apprendre à maîtriser la communication verbale et non-verbale
- Connaître les éléments de préparation d'une intervention : contenu, préparation matérielle, « mise en scène »
- Connaître les éléments de langage avec le DISC ■ ■ ■ ■

Public concerné :

Cette formation s'adresse en priorité aux directeurs fonctionnels et opérationnels, managers, cadres, consultants, responsables de services ou de départements ayant à s'exprimer en public (présentations, réunions entretiens, annonces, rapports,...). Elle est recommandée pour des personnes ayant des messages forts à faire passer de leur organisation, devant animer des groupes de travail ou des réseaux nécessitant d'avoir fréquemment recours à des réunions.

Pré-requis : Cette formation ne nécessite pas de connaissances particulières. Elle est particulièrement adaptée aux personnes prenant de nouvelles fonctions à responsabilités.

Etat d'esprit :

L'énergie individuelle se délite dans les organisations et les systèmes :

- par une « représentation négative » de notre environnement et du comportement que l'on exige de nous
- par méconnaissance de l'affirmation de soi
- par manque de motivation à changer : pourquoi faire ?
- par défaitisme : "je n'y parviendrai pas !"

Les changements passent par :

- une prise de conscience en session de formation
- un déverrouillage des blocages psychologiques par le « jeu » dans le regard des autres
- un développement de nos capacités en nous faisant découvrir de nouvelles perspectives

Les formateurs :



Jean-Jacques Malherbe  **Talent Insights**

Conseil en Art Oratoire

Jean-Jacques Malherbe a été formé à l'atelier Thierry Hamont, à la compagnie du théâtre Français d'improvisation et au prestigieux studio Pygmalion. Son expérience en tant que comédien s'est construite au travers de diverses participations au cinéma, à la télévision et dans des publicités avec Jean-Pierre MOCKY, Benoît JACQUOT ou Alain CORNEAU. De son expérience complémentaire de dirigeant, son passage dans divers groupes internationaux et de nombreuses entreprises, Jean-Jacques est devenu expert dans l'observation des comportements et a formé plusieurs milliers d'intervenants dans les domaines de la prise de parole en public, l'art de convaincre, de la maîtrise de l'image professionnelle, de l'animation de réunions et de la gestion des conflits.



Pascale VIGNAL

Pascale Vignal fait des études de comédienne à l'Ecole Nationale Supérieure des Arts et Techniques du Théâtre puis travaille pour le théâtre, alternant pièces classiques et créations contemporaines depuis plus de 20 ans. Elle tourne aussi pour le cinéma et la télévision.

Après s'être formée pour devenir comédienne-formatrice à l'expression orale et à la communication, elle met les outils du théâtre au service des formations en entreprise. Elle intervient aussi en tant que coach et metteuse en scène dans l'événementiel.

Le programme «Prise de parole en public - Niveau 1» : 3 jours / 21 heures

Jour 1

7 heures destinées à l'approfondissement de la maîtrise du stress en situation de prise de parole. Les facteurs physiques à maîtriser pour mieux s'exprimer en public.

Séquences du Jour 1 au matin

- Quel anxieux êtes-vous : mieux comprendre son rapport au stress
- Intégrer les différences entre stress, trac, anxiété, inquiétude et angoisse
- Mieux comprendre les causes et origines de l'état de stress
- Reconnaître les signaux corporels et émotionnels liés au stress
- Identifier les différents profils stressés : «évitant», «passif», «ruminant», «hyperactif»

Cas pratique : « Vous et l'anxiété : une longue histoire ! »

Autodiagnostic : Les participants évalueront leur propre niveau et profil d'anxiété à partir d'une échelle d'autodiagnostic.

- Apaiser son mental pour améliorer sa concentration et sa récupération
- Appréhender les bienfaits de relaxation.
- Canaliser son énergie mentale pour apprendre à ne plus « cogiter »
- Apprendre à créer l'instant présent.
- Renouer avec le « soi ».
- Savoir faire des pauses apaisantes et revitalisantes.

Séquences du Jour 1 après-midi

Cas pratique : Relaxation corporelle – Relaxation express

Assis, allongés et debout, les participants expérimenteront différentes techniques de relaxation et de respiration

Inverser la polarité de l'anxiété en développant un état d'esprit dynamique

- Développer une vision positive sur les situations stressantes : la vision juste, le juste milieu
- Identifier les ancrages négatifs, les préjugés générateurs de stress
- Ne pas se laisser guider par l'émotion
- Transformer un état émotionnel négatif en état positif
- Utiliser les systèmes de représentations mentales

Cas pratique : entraînement aux techniques de dissociation pour apprendre à lâcher prise sur les évènements.

Les participants identifieront les images qui les calment et se construiront une base d'images grâce aux techniques de visualisation mentale.



Jour 2

Rappel des fondamentaux

Les facteurs physiques à maîtriser pour mieux s'exprimer en public.

Les éléments clés d'une communication verbale réussie.

Manager votre image professionnelle lors de la prise de parole.

Séquences du Jour 2 au matin

- Présentation, attentes de chacun « mise en train »
- Exercice du « bonjour » : les 5 éléments de la communication.
- Se préparer physiquement
- Utiliser les techniques de gestion du stress : relaxation, respiration abdominale, visualisation.
- Différencier le stress du trac.
- Contrôler les maux autour des mots.
- Identifier ses causes de son stress, celles sur lesquelles on peut agir, celles qui semblent « incontrôlables », les « trucs » qui relaxent.
- Dédramatiser sa fragilité dans le regard des autres.
- Exercice vidéo d'approche : 5 mn pour convaincre !
- A partir d'une intervention préparée avant la formation, vous serez mis en situation face à la caméra afin de pouvoir analyser le verbal, le non verbal et le para verbal.
- Mobiliser ses idées, éveiller l'écoute

Séquences du Jour 2 l'après-midi

- Comprendre l'impact du langage verbal, non verbal et paraverbal.
- Choisir les bons mots et valider leur compréhension
- Coordonner sa communication verbale et non verbale : travail sur la parole, diction, ton, voix, articulation et les gestes qui « causent » . travail sur « l'élargissement » de votre personnage, vos « talents cachés ».
- Faire correspondre son intention avec l'effet produit.
- Développer sa présence affective et libérer sa séduction.
- L'importance de valoriser son image : intégrer les enjeux de l'apparence dans la vie professionnelle, comprendre et accepter l'importance des codes.
- Perception de votre image et son reflet, évaluer ses vecteurs d'image.

-
- Analyser le contexte de son intervention. Identifier les caractéristiques et attentes de ses interlocuteurs, l'environnement, le contexte, les enjeux.
 - Se mettre en conditions d'intervention : se projeter dans la situation, répéter.
 - Anticiper les questions et objections éventuelles, identifier les « bruits » (physiques ou psychologiques) qui troubleraient le message.
 - Structurer son intervention, la qualité du message
 - La règle des 4 C : court, clair, concret, compréhensible.
 - Identifier les points forts du message à faire passer
 - Etablir un « conducteur » de son intervention, illustrer son propos.
 - Aller à l'essentiel : quelle idée maîtresse restera-t-il de mon intervention ?

Jour 3

Séquences du Jour 3 au matin

- Capturer l'attention pour dynamiser l'échange
- Connaître les différents registres et techniques de communication
- Valoriser chacun pour renforcer l'adhésion
- Maintenir l'intérêt, gagner en présence, dépister les signes d'incompréhension ou d'ennui
- Maîtriser son temps de parole
- S'adapter aux autres et gérer ses réactions
- Pratiquer l'écoute active : reformulation, questionnement...
- S'assurer de la compréhension de son message : valider les étapes de son intervention.
- Canaliser les échanges et cadrer les objections et critiques
- Développer un comportement assertif et travailler son empathie.
- Contrôler l'opposition par la stratégie du contournement.
- Langage des couleurs **DISC** ■■■■
Identifier les caractéristiques comportementales des intervenants du public. Quels mots à utiliser avec un : **DOMINANT**, **INFLUENT**, **STABLE**, **CONFORME** ?

Séquences du Jour 3 après-midi

- Rester maître du jeu face aux situations imprévues
- Développer son esprit d'à propos.
- Travailler L'IMPROVISATION.
- Gérer les interruptions sans perdre le fil conducteur
- S'affirmer sans agressivité
- Bilan : Enregistrement vidéo et décryptage d'une intervention.
- Évaluez votre nouvelle capacité à convaincre.
- Déceler objectivement vos points forts et vos pistes de progrès et d'évolution
- Apprendre à entendre les critiques constructives pour en faire des axes d'amélioration
- Mettre en place un plan d'actions d'amélioration et de perfectionnement réalisable

Dates

Dates 2019

- 23-24-25 Janvier
- 20-21-22 Mars
- 17-18-19 Avril
- 15-16-17 Mai
- 19-20-21 Juin
- 3-4-5 Juillet
- 28-29-30 Août
- 25-26-27 Septembre
- 23-24-25 Octobre
- 20-21-22 Novembre
- 18-19-20 Décembre

Tarifs sur demande

cliquez ici

Formation possible en **intra**,
nous contacter.

Références :

Communication, Média :

Amaury Media, Groupe Y&R France, Publicis Consultants, JC Decaux, Strategies, Australie, RFO, Proteines, GFK, Turner & Broadcasting, Bedouk, Pixels Atlantic, E-circle

Nouvelles technologies :

EADS, Eurocopter, Ericsson, Adobe, Airbus, Alstom, Orange, France Telecom, Schneider Electric, Mitsubishi, Electric Europe, Epson, Bose, Honeywell, Thales, Har-ris Interactive, Alcatel, Solucom, SAS Institut, Egis, Soat, Avencore

Services et divers :

Veolia, Total, EDF, GDF, RATP, Bureau Veritas, Rentokil, SANEF, Eurovia-Vinci, Hertz, Onyx, UBS, Geopost, GIFi, Leyton, Joagroupe, Ouest Accro, Transports STEF, SNCF, Daniel Moquet, Mediapost, Lagardere

Banque, assurance et finances :

Allianz, Rothschild, Crédit Lyonnais, Société Générale, BNP, SGAM, Agefi, AGF Santé, Caisse d'Epargne, AXA, Groupama, MACIF, GAN, Goetz Partners, MMA, GE Money Bank, Banque Postale, Generali

Industrie :

Volkswagen, Bureau Veritas, Dumez, Arcelor, GIAT Industries, Pernod Ricard, Parexlanko, Lafarge, Peugeot, Mattel, Claritas, Johnson, Pfizer, Benedicta, Thyssen Group, PRP Technologies, Total, Saint-Gobain, Isover, Global Bio Energie, Rexel, Mephisto SAS, Tefal, Spie

Distribution :

Atac, Eurodif, Supermarchés Match, Metro

Santé :

Sothys, Bio Dior, Merieux, Bayer, Boehringer, Ingelheim, Laboratoires Pierre Fabre, Syndicat Interhospitalier du Limousin, Fédération des Centres de Lutte contre le cancer, Laboratoires Stiefe, Giropharm, Fédération des Centres de Lutte contre le cancer, Laboratoires Stiefe, Giropharm.

Culture, Loisirs et sports :

Universal Music, Disneyland, Amaury Sport Organisations, Decathlon

Hôtellerie, Alimentation, Luxe :

Nespresso, Nestlé, FLO, Canard du Chêne, LVMH, Cognac Hennessy, Terrass'Hotel, Le Méridien, Bistrot Romain, Georges V, Veuve Cliquot, Ponsardin, Labeyrie, Cognac Godet, Groupe Aoste, Remy Cointreau

Administrations et collectivités :

Ministère des Affaires Etrangères, Ministère de la Défense, Conseil Général du Var, Mairie de Colomiers, Mairie de Saint-Jean d'Ardières, Département de l'Herault, Mairies de Massy, des Mureaux, de Marseille, Ministère de l'équipement, Ministère des finances du Gabon, Comité de Tourisme de la Réunion, DGA Défense

Associations et syndicats professionnels :

MEDEF, ENCLCC, ADEFIM 71, SETT, OPAC

Education et recherche :

CNRS, Centre Universitaire d'Education, Ecole des Mines d'Ales



Malherbe & Consultants est un organisme qualifié.

Nos formations entrent dans le cadre de la formation continue.

Téléphone / Fax : 01 47 00 61 23 • Mobile : 06 09 77 55 06

E-mail : jjmalherbe@beauparleur.com

20 bis Rue Louis Philippe - 92200 Neuilly sur Seine

Training : Espace « BEUPARLEUR » - 33, rue de Charonne - 75011 Paris

Organisme de formation enregistré sous le n° 11 92 16 925 92 auprès du préfet de région d'île de France. RCS Nanterre : 510 594 591 - APE 8559 A - SIRET : 510 594 591 00016