



# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

## OBJECTIFS

- 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 professionnelle: contenu, préparation matérielle, « mise en scène »

## DIRECTION & ANIMATION



**Jean-Jacques MALHERBE**

**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. Jean-Jacques MALHERBE est aussi conférencier et dirige le cabinet Malherbe et Consultants.

Il est l'auteur de « [Le monde appartient aux beaux-parleurs](#) » aux Éditions Max Milo.

## DATES & CONDITIONS

- 16-17-18 Septembre 2020 ou 18-19-20 Novembre 2020
- Tarifs ENTREPRISES : **1895 €HT** (TVA 379 € soit 2274 €TTC) pour les **3 jours**
- Tarifs ENTREPRISES : **1595 €HT** (TVA 319 € soit 1914 €TTC) pour les **2 jours**
- Tarifs PARTICULIERS : **1000 €HT** (TVA 200 € soit 1200 €TTC) pour les **3 jours**
- Tarifs PARTICULIERS : **800 €HT** (TVA 160 € soit 960 €TTC) pour les **2 jours**
- Les tarifs pour 2 jours s'entendent jours 2 et 3 des dates proposées soit 17-18 Septembre et 19-20 Novembre.
- **IMPORTANT** : Nous ne disposons que de 2 places par session au tarif « particuliers ».
- Pauses-café, boissons, repas au restaurant **offerts** (sous réserve des obligations sanitaires).
- Notre organisme est DATADOCKÉ. Financement par les OPCA possible.
- Pour vous inscrire, adressez à [contact@beuparleur.com](mailto:contact@beuparleur.com) :
  1. Nom, adresse et N°SIREN de l'entreprise
  2. Nom, prénom, adresse mail et téléphone du participant
  3. Nom, prénom, adresse mail et téléphone de la personne habilitée à signer la convention et recevoir la convocation.
  4. Dates choisies

## PRE-REQUIS

Aucun pré-requis exigé.

## PUBLICS

Toute personne amenée à prendre la parole en public.

Directeurs fonctionnels et opérationnels, managers, cadres, consultants, responsables de services ou de départements.

## DUREE

2 ou 3 jours (1er jour optionnel)

14 ou 21 heures

**HORAIRES** : 9h - 17h

**LIEU** : Paris

*En raison des obligations sanitaires, du nombre de participants et en fonction des disponibilités des salles adaptées, l'adresse sera communiquée 15 jours avant la session.*

**M&C**

Malherbe & Consultants

Document non contractuel



## PROGRAMME

### **JOUR 1 : Approfondissement de la maîtrise du stress.** (Animé par Mme Pascale VIGNAL)

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

### **JOUR 2 : Présentation des fondamentaux de la prise de parole.**

- Présentation, attentes de chacun « mise en train »
- Perception de votre image et son reflet, évaluer ses vecteurs d'image.
- Exercice du « bonjour » : les 5 éléments de la communication.
- Exercice vidéo d'approche : 3 mn pour convaincre ! Exercice préparatoire.
- 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 paraverbal
- Orientations pédagogiques personnalisées.
- Le schéma de la communication : verbal, para-verbal, non-verbal

#### **Comment faire correspondre son intention avec l'effet produit ?**

- Interprétation d'un texte historique : coordonner sa communication verbale et non verbale : travail sur la parole, diction, ton, voix, articulation. Travail sur « l'élargissement » de votre personnage.
- Brainstorming sur l'interprétation: travail sur l'intention et la projection. Préparation d'un texte impactant sur la base du texte du module 1.
- Exercice d'interprétation en onomatopées. Séquence vidéo

### **JOUR 3: La rédaction de son pitch.**

- La règle des 4 C : court, clair, concret, compréhensible.
- Analyser le contexte de son intervention. Identifier les caractéristiques et attentes de ses interlocuteurs, l'environnement, le contexte, les enjeux.
- Le rôle des introductions : les premières minutes...
- 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 ?
- S'assurer de la compréhension de son message : valider les étapes de son intervention.
- Maîtriser son temps de parole à la rédaction.

#### **Mise en pratique des acquis.**

- Travailler l'improvisation. Exercice individuel
- Préparation d'une intervention professionnelle d'une durée de 3mn.
- 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.
- Enregistrement vidéo et décryptage d'une intervention.
- Déceler objectivement vos points forts et vos pistes de progrès et d'évolution

## NOUS CONTACTER

06 09 77 55 06

contact@beauparleur.com

www.beauparleur.com

## CERTIFIE



**M&C**  
Malherbe & Consultants

Document non contractuel



## NOUS CONTACTER

06 09 77 55 06

contact@beuparleur.com

www.beuparleur.com

## CERTIFIE



## SIEGE SOCIAL

20 bis Rue Louis Philippe  
92200 Neuilly sur Seine

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



Document non contractuel

## EVALUATION

L'évaluation des compétences est réalisée en fin de formation sous forme de mise en situation professionnelle : étude de cas et cas pratique.

## MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants, cas pratiques.

Remise d'un support pédagogique.

## LES PLUS



## TEMOIGNAGES

**Philippe, MITSUBISHI ELECTRIC EUROPE :** « Cette formation m'a donné la chance d'avoir un succès dans un domaine où je souffrais... Merci Jean-Jacques, bravo, tu es un pro... »

**Marc, STRATEGIES :** « Jean-Jacques Malherbe est remarquable, dynamique, profond, expérimenté, vraie incarnation de ce qu'il enseigne. »

**Frédérique, MINISTERE DE L'ECOLOGIE ET DU DEVELOPPEMENT DURABLE :** « Très complet, varié, structuré, rythmé (exercices pratiques, utilisation de la vidéo appréciée. »

**Sylvie, SDIS 28 :** « Jean-Jacques Malherbe sait dynamiser un groupe et faire passer des messages... Formation très intéressante, interactive, la méthode pédagogique utilisée permet de se rendre compte rapidement de ses failles, l'intervenant, dynamique et ouvert fait progresser tout le monde dans la bonne humeur. »

**Valérie, Laboratoire THERALEX :** « Parmi tous les formateurs depuis quelques années, le meilleur... Très bonne formation. À conseiller... »