



# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

## Communiquer pour convaincre

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- À l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :
- D'utiliser 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
  - Maîtriser la communication verbale et non-verbale
  - Préparer d'une intervention professionnelle : contenu, préparation matérielle et mise en scène

### DIRECTION & ANIMATION



**Jean-Jacques MALHERBE**  
**Conseil en Art Oratoire**



**Pascale VIGNALE**  
**formatrice en gestion du trac**

### DATES & CONDITIONS

- **DATES : 16-17-18 JUIN 2021**
- 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 et 18 JUIN.
- **IMPORTANT** : Nous ne disposons que de 2 places par session au tarif «particuliers».
- Notre organisme est DATADOCKÉ. Financement par les OPCO possible.
- **Pour vous pré-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**  
15 jours avant la date de formation souhaitée.

### PRE-REQUIS

Aucun pré-requis exigé.

### PUBLICS VISÉS

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.*



Malherbe & Consultants

Document non contractuel



## CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

### **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



**M&C**  
Malherbe & Consultants

Document non contractuel



## MODALITÉS D'ÉVALUATION & SUIVI

L'évaluation des compétences est réalisée tout au long de la formation sous forme de mises en situation.

Feuille d'émargement signée à la demi-journée

Attestation de présence transmise en fin de formation

## MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Formation en présentielle. Alternance entre apports théoriques et mise en situation (avec captation vidéo), tours de table, exposés suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants, cas pratiques

Remise d'un support pédagogique.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Malherbe & Consultants tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous mettons tout en œuvre dans la mesure du possible pour intégrer à nos programmes des personnes en situation de handicap en adaptant les modalités de nos formations.

Merci de contacter Jean-Jacques Malherbe, référent handicap à l'adresse suivante : [contact@beauparleur.com](mailto:contact@beauparleur.com) pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

## LES PLUS



## TÉMOIGNAGES

**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, MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE ET DU DÉVELOPPEMENT 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... »

## NOUS CONTACTER

06 09 77 55 06

[contact@beauparleur.com](mailto:contact@beauparleur.com)

[www.beauparleur.com](http://www.beauparleur.com)



## 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



Malherbe & Consultants

Document non contractuel