

MODULE AMERI

28 heures de formation

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel souhaitant gagner en compétence et aisance dans l'art oratoire et développer son potentiel communicant.

À titre d'exemple, cela vous concerne si vous devez régulièrement :

- ➔ présenter les résultats de votre équipe,
- ➔ animer des réunions,
- ➔ valoriser votre activité, votre entreprise,
- ➔ promouvoir ou piloter un projet,
- ➔ etc.

OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

- ➔ Développer le potentiel des collaborateurs,
- ➔ améliorer les compétences relationnelles des collaborateurs,
- ➔ valoriser l'image de l'entreprise,
- ➔ renforcer la cohésion du groupe.

OBJECTIFS DU STAGIAIRE

- ➔ Maîtriser les étapes de préparation à la prise de parole face à un groupe,
- ➔ savoir comment apprivoiser le trac,
- ➔ développer les techniques vocales et corporelles de l'expression orale,
- ➔ acquérir les techniques pour captiver et convaincre son auditoire,
- ➔ adopter un comportement efficace dans les échanges.

PRÉ-REQUIS

Être amené à prendre la parole devant un groupe

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- ➔ Questionnaire d'auto diagnostic,
- ➔ documents de synthèse numériques mis à la disposition des participants,
- ➔ consignes orales pour les activités individuelles, ou en groupe.

Ils sont conçus par le formateur et ont pour vocation d'être utilisés par les participants pour s'entraîner et se perfectionner.

ATTESTATION DE FORMATION

Une attestation de formation reprenant les objectifs, nature et durée de la formation sera remise à chaque participant à l'issue de celle-ci.

Diagnostic personnalisé avant le début de la formation

Auto diagnostic (à remplir par le participant) :

- Définir ses points forts dans la prise de parole,
- détailler ses difficultés.

Entretien individuel avec le formateur (1 heure) :

- Recueillir les attentes des participants,
- identifier les aspects à travailler.

Préparation à l'organisation de votre discours

- Se poser les bonnes questions,
- construire le plan de votre discours,
- organiser votre discours.

➔ **méthodes POM, Five W's.**

Préparation mentale à la prise de parole

- Le trac, c'est quoi ?
- Gestion du trac,
- se détendre.

➔ **initiation aux méthodes de relaxation**

Préparation physique : ce qui est mis en jeu par le corps dans l'expression orale

- La voix,
- la posture,
- du geste à la parole.

➔ **entraînements avec les outils de l'acteur**

Convaincre son auditoire

- Susciter l'adhésion de l'auditoire,
- embarquer l'auditoire,
- le jeu des questions/réponses.

➔ **Techniques PNL, outils de rhétorique, éléments de la psychologie sociale**

Place à l'action !

- Susciter l'écoute de l'auditoire en lisant un texte,
- improviser devant un groupe,
- présenter un exposé simple préparé préalablement.

➔ **entraînements avec les outils de l'acteur, utilisation de la caméra vidéo**

Débriefing individuel post formation

- Verbalisation du stagiaire sur les émotions/ressentis éprouvés pendant et après la formation,
- faire le point sur l'évolution du stagiaire depuis la formation,
- identifier les axes d'amélioration,
- conclusion et préconisations.

Ce programme est un exemple de formation modulable et adaptable selon les besoins de l'entreprise et des participants.

