COMMUNICATION · EXPRESSION ORALE

Prise de parole en public

2 jours (14 heures), en présentiel

14 heures | Présentiel | Individuelle ou collective | Particulier / Entreprise

DURÉE	PARTICIPANTS	SUIVI	PRÉREQUIS
2 jours	**1 à 10**	**2 rendez-vous**	**Aucun**
14 heures, en présentiel	individuel ou inter-entreprise	en visio, après la formation	étudiés en entretien préalable

CETTE FORMATION EST CONÇUE POUR

- tous ceux qui sont « gênés » pour s'exprimer face à un groupe ;
- tous ceux qui n'ont jamais bénéficié d'un regard sincère et professionnel pour se situer par rapport à leurs atouts et points faibles à l'oral ;
- tous ceux qui n'ont jamais eu l'occasion de s'entraîner à prendre la parole devant un groupe.

1. NATURE DE L'ACTION ET PUBLIC CONCERNÉ

Nature de l'action : action de formation au sens de l'article L. 6313-1 du Code du travail. Formation en présentiel, non certifiante.

Public visé : toute personne souhaitant développer son impact à l'oral et devant un groupe.

Prérequis : aucune connaissance particulière. Les prérequis sont étudiés lors d'un entretien préalable.

2. OBJECTIFS ET RÉSULTATS ATTENDUS

Objectif professionnel : vous apprendrez à optimiser votre expression verbale et non verbale pour préparer et animer votre intervention avec aisance tout en gérant votre trac.

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- apprivoiser le trac ;
- connaître les règles de base de la communication ;
- diffuser un message à l'oral ;
- gérer les appréhensions et le trac lors de prise de parole en public ;
- connaître et utiliser différentes techniques d'expressions orales ;
- adapter sa communication en fonction de ses interlocuteurs.

3. LES + DE LA FORMATION

Parce que chaque stagiaire est différent : besoins, contraintes, profil, environnement personnel et professionnel, nous vous proposons des solutions adaptées à chacun.

Formation 100 % personnalisée	**Tutorat pédagogique par des experts consultants en management**	**Programme adaptable à la demande**	**Mise en situation — formation opérationnelle**	**Suivi post-formation : 2 rdv en visioconférence**

4. PROGRAMME DÉTAILLÉ

Avant la formation : entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation. Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié en fonction de vos attentes. Autodiagnostic pour repérer les pratiques actuelles.

00 Introduction

Faire le check-up individuel de son style de communicant.

01 Connaître les règles de base de la communication

- La théorie de la communication : l'émetteur, le message, le récepteur, les interférences, les filtres…
- Les différents objectifs de la communication : informer, convaincre, faire agir, influencer…
- Analyse des points forts et des axes de progrès des participants dans leurs comportements face au groupe.
- Les schémas de la communication unilatérale et interactive : comprendre la réaction d'un public.
- Connaître les canaux sensoriels pour mieux communiquer : visuel, auditif et kinesthésique.

02 Réussir sa prise de parole : le verbal

- Structurer clairement son intervention : plan, classement, association d'idées…
- Déroulement de la prise de parole : introduction, développement et conclusion.
- Choisir ses mots : s'adapter au langage de l'auditoire, faire simple et court, utiliser le silence à bon escient…
- Articuler et optimiser l'utilisation de sa voix.

03 Maîtriser le langage du corps

- L'importance de la communication non verbale et para-verbale, la notion de congruence.
- La gestuelle : avoir des gestes d'ouverture, vivants et détendus, être expressif.
- Prise d'espace et déplacements : apprendre à habiter son périmètre d'intimité avec calme et assurance.
- Les appuis et la posture : savoir se poser, effectuer une bonne « prise de terre », les techniques d'ancrage.
- Les expressions du visage : se montrer détendu, ouvert, expressif et souriant à bon escient.
- Le regard : montrer ses émotions positives, s'approprier son champ de vision, regarder le public.

04 Gérer son trac pour prendre la parole

- Définition et compréhension du trac : les conditionnements et pressions.
- Les alertes automatiques : comprendre et décoder les manifestations physiques du trac.
- Comprendre ses propres attitudes : fuite passive, attaque agressive, manipulation ou assertivité…
- Avoir un comportement assertif : l'affirmation de soi, la confiance, l'attitude constructive…
- La maîtrise de soi : faire du trac un allié.
- Savoir « calmer le jeu » : contrôler son trac.
- Les techniques de respiration : pratiquer la respiration abdominale, apprendre à stocker et utiliser plus d'air.

05 **Interagir avec l'auditoire**

- Les attitudes de Porter : jugement, enquête, interprétation, aide et soutien, conseil, compréhension et empathie.
- Savoir se placer en situation d'écoute : écoute active et reformulation.
- Comprendre la dynamique et les effets de groupe, savoir gérer les différents interlocuteurs.
- Connaître les bonnes attitudes à adopter face aux questions difficiles.
- Savoir traiter les questions agressives.
- Faire face à la critique et à la polémique.

06 **Atelier pratique — Mise en situation**

5. DURÉE, ORGANISATION ET TARIF

Durée totale	14 heures (2 jours) en présentiel
Modalités d'organisation	Cours en présentiel individuel ou formation collective inter-entreprise de 2 à 10 personnes maximum
Suivi post-formation	2 rendez-vous en visioconférence
Tarif	Sur devis

6. ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Évaluation des acquis : autodiagnostic préalable, mises en situation en cours de formation, évaluation finale des acquis.

Sanction de la formation : en application de l'article L. 6313-7 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

7. ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE ET CONTACTS

Formateur référent : formateur expert ayant un minimum de 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de la formation, et s'engageant à suivre lui-même une formation annuelle.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE
Marie-Claude Breniaux
contact@ivdformation.com · 06 95 57 96 27

RÉFÉRENT HANDICAP
Guillaume Breniaux
guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

8. MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Toutes nos formations nécessitent un entretien préalable pour remplir le recueil de vos besoins. Nous vous proposons ainsi un entretien téléphonique avec un conseiller en formation pour vous accompagner dans le choix et l'adaptabilité de votre formation. Vous pouvez prendre rendez-vous en choisissant votre jour et votre horaire.

Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation. L'inscription est effective après validation des prérequis, réception de la convention signée et le règlement de l'acompte (sauf en cas de subrogation — dossier France Travail — dossier CPF).

Découvrez les modalités de formation · Découvrez nos offres de formation

9. FINANCEMENT

OPCO : les opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA) travaillent avec IVD Formation. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi « Avenir professionnel ». Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Nous vous accompagnons dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

Fonds propres : possibilité de paiement en 3 fois sans frais.

10. ACCESSIBILITÉ ET RÉFÉRENT HANDICAP

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve de l'adaptation des conditions de formation. Les besoins spécifiques sont étudiés en amont avec le référent handicap, Guillaume Breniaux (06 73 06 07 78), afin de mettre en place les aménagements pédagogiques et techniques adaptés, dans un délai de réponse indicatif de 15 jours.

11. RÉCLAMATIONS

Toute réclamation relative au déroulement ou à la qualité de la formation peut être adressée par écrit à IVD Formation — contact@ivdformation.com — 07 87 41 93 45. IVD Formation s'engage à en accuser réception et à y apporter une réponse dans un délai indicatif de 15 jours.

12. PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES

Les données personnelles des stagiaires sont collectées aux seules fins de l'organisation, du suivi et de la traçabilité de l'action de formation. Conformément au RGPD, chaque stagiaire dispose d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation et d'opposition, qui s'exerce auprès de contact@ivdformation.com.

INFORMATIONS SUR L'ORGANISME DE FORMATION

Organisme de formation	IVD Formation, marque de S.A.S. INITIATIVES Vente Directe, société par actions simplifiée au capital de 1 500 €, RCS Melun
Identifiants	SIRET : 818 919 359 00013 — SIREN : 818 919 359
Déclaration d'activité	N° 11 77 06019 77, enregistré auprès du préfet de la région Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
Certification Qualiopi	Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation, de l'accompagnement VAE et du bilan de compétences.
Contact	contact@ivdformation.com — 07 87 41 93 45 — www.ivdformation.com