INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

Parcours : Formation "Prendre la parole de façon professionnelle" + 1h30 d'accompagnement individuel

CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PAZOE

CLIQUEZ ICI

DURÉE : 2 jours + 1h30
16h en présentiel (déjeuners de travail inclus)
15h30 en distanciel

PRIX : 1380.00 € HT (1656.00 € TTC)

PARTICIPANTS

Managers, chefs d'équipe, experts, commerciaux ou collaborateurs amenés à exposer leurs idées en réunion, en entretien ou devant un auditoire.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Surmonter son trac et canaliser sa peur.
- Structurer sa pensée en construisant un discours percutant
- Maîtriser son impact par la voix, le regard et le silence
- Gérer les questions difficiles ou les contradictions.

PROGRAMME

PREMIERE PARTIE

Apprivoiser le trac et la pression du regard

- Diagnostiquer son anxiété : l'identification de son propre juge intérieur et des peurs irrationnelles liées à l'exposition.
- Canaliser l'énergie physique : l'utilisation des techniques d'ancrage au sol et de respiration abdominale.
- Dédramatiser l'enjeu : la prise de recul pour transformer le stress paralysant en bon trac moteur.
- Maîtriser les premières secondes : la création immédiate d'un climat de confiance dès l'entrée en scène.

Structurer un discours qui capte l'attention

- Définir son intention : la clarification de l'objectif unique de la prise de parole (informer, convaincre, rassurer).
- Construire son Pitch : la scénarisation de l'information avec une accroche forte et une conclusion mémorable.
- Simplifier le propos : la chasse aux mots parasites, au jargon technique et aux hémorragies verbales.
- Utiliser le storytelling : l'intégration d'anecdotes et d'exemples concrets pour donner de la chair à son sujet.

Déployer son charisme non-verbal

- Poser sa voix : le travail sur le volume, le rythme, l'articulation et l'intonation pour éviter la monotonie.
- Habiter l'espace : la maîtrise de la posture corporelle, de la gestuelle des mains et des déplacements pertinents.
- Capter par le regard : la distribution équitable de l'attention visuelle pour impliquer chaque membre de l'auditoire.
- Apprivoiser le vide : l'utilisation du silence stratégique pour marquer les esprits et reprendre son souffle.

Maîtriser l'interaction et l'improvisation

- Accueillir la contradiction : la réception sereine des remarques sans se placer sur la défensive.
- Reformuler pour gagner du temps : l'art de traiter les objections inattendues avec pédagogie et calme.
- Garder le fil conducteur : la technique pour ne pas se laisser happer par les digressions de la salle.
- Conclure avec panache : la maîtrise des derniers mots pour laisser une empreinte professionnelle forte.

DEUXIEME PARTIE

Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.	**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants.	**Moyens pédagogiques :** Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation	**Évaluation des acquis :** Réalisée en fin de formation par un questionnaire.	**Sanction de la formation :** Attestation de fin de formation