



PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

ENSEIGNER LES TECHNIQUES ET OUTILS DE PRISE DE PAROLE ET DE CONDUITE DE RÉUNION

COMPETENCES VISEES ET OBJECTIFS

- Apprendre à gérer sa communication
- Développer sa capacité d'expression
- Gérer son stress lors d'une réunion
- Travailler sa confiance en soi

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Ateliers et exercices ludiques en groupe
- Echanges avec les stagiaires

INFORMATIONS ET TARIFS

Ref : 19182
 Type : sur site (intra)
 Public : Tout public
 Formateur : Comédien professionnel
 Durée : 1 journée (7 heures)
 Groupe : jusqu'à 10 participants
 Tarifs : Sur site : 1 500 € net* par groupe
 Modalités : Evaluation des attentes du niveau en début de session
 Evaluation des acquis
 Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
 Attestation de formation
 Accessibilité : Besoins spécifiques ou compensation handicap, nous contacter

* Exonération de TVA sur la formation.
 Tarif net hors frais de déplacement du formateur.

PROGRAMME

A travers des apports théoriques et des activités de mises en situations ludiques, le comédien formateur apprendra à vos collaborateurs les bases de l'expression orale et de la conduite de réunion. Fondés sur des pratiques théâtrales, cette formation permet d'améliorer les prises de parole en groupe, sa confiance en soi et son adaptabilité. C'est également un outil permettant de créer du lien entre vos collaborateurs.

BASES DE LA COMMUNICATION

- La transmission d'une information
- Émettre un message
- Extérioriser une idée, une pensée en utilisant des mots, des phrases, mais aussi des signes non-verbaux (gestes...) ou para-verbaux (ton de la voix)
- Recevoir un message
- La création d'une relation

LE COMMUNICANT

- L'écoute active
- L'expression corporelle
- Le trac
- Les principes de dramaturgie

LA REUNION

Comprendre son public

Pour être un bon orateur, il ne suffit pas de savoir parler en utilisant au mieux sa voix, son regard et son corps, il faut entrer en relation avec son public et l'imaginer comme un groupe d'invités. Tout d'abord, il faut immédiatement accorder un crédit positif à l'auditoire : il ne vient pas à une réunion dans le but de terrasser les intervenants, mais pour recueillir des informations ou, plus fréquemment, pour comprendre un projet dans lequel, il est impliqué.

Gérer l'espace et les positions

Travailler son vocabulaire et sa structure de phrase