

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

LIEU(X) DE FORMATION

Campus de Paris
(Métro 4 - Arrêt Saint Placide)

ACCESSIBILITÉ

Le site de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite

RYTHME

2 jours (14 h - 7 h par jour)

PRÉ-REQUIS

Maîtrise de la langue française (écrit et oral)/ niveau DELF B2 ou équivalent

PUBLIC VISÉ

Professionnel(le)s

DÉLAIS D'ACCÈS

Les prochaines dates de stage seront bientôt disponibles sur notre site

MODALITÉS D'ACCÈS

Renseigner et retourner un dossier de candidature complet.

OBJECTIFS

- Développer sa capacité d'orateur et son affirmation à l'oral en toutes circonstances
- Gagner en spontanéité, charisme et en confiance
- Développer son propre style à l'oral sans être obligé d'écrire ou d'apprendre un discours
- Développer sa conviction et ses émotions positives
- Remettre le support de présentation à sa juste place d'outil

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Intervenir à l'oral en public en révélant son potentiel par l'entraînement à l'improvisation théâtrale appliquée : un sport de communication individuel et d'équipe (méthode exclusive développée par En Haut de l'Affiche® s'appuyant sur un mélange d'expertises).

Développer son écoute pour mieux rebondir face aux attitudes de l'auditoire.

Développer sa bienveillance pour gagner la confiance du public. Sortir du syndrome d'expert et développer sa communication verbale et non verbale : travail de la gestuelle, des intonations et du texte approprié à la situation.

Développer son sens de la répartie et sa spontanéité.
Développer sa présence scénique.
Développer son intonation pour donner du sens à son message.

Apprendre à lâcher prise pour acquérir un discours plus naturel et persuasif.

Exprimer et gérer ses émotions pour être plus convaincant.
Introduire et conclure la présentation : les phases décisives.
Raconter une histoire en la structurant (storytelling).
Traiter les objections et les questions difficiles du public.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT

- Entretien individuel de positionnement réalisé par téléphone au moment de la candidature

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Pédagogie de l'action-training et « experiential learning » animée par une coach-experte en leadership et en négociation. Sylvaine Messica accompagne des comités de direction, des dirigeants, des managers et des professionnels de la relation client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation formative des acquis en cours et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de stage
- Attestation de participation FERRANDI Paris délivrée à la fin du stage

LES RÉSULTATS OBTENUS

97,7%

Taux moyen de satisfaction globale de nos stagiaires en Formation Continue en 2021 (Très satisfait/ Satisfait)

TARIFS ET FRAIS

750 euros

CONTACT

Florence Estager-Laurent

Chargée de clientèle

01 49 54 17 52

florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr

Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.

Date de mise à jour : **15/11/2022**

PARIS

FERRANDI Paris
28 rue de l'Abbé Grégoire
75006 Paris

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE