

## 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

92,7%

Taux de satisfaction global des stagiaires sortants en 2020

## TARIFS ET FRAIS

750 euros

### CONTACT

Florence Estager-Laurent

Chargée de clientèle

01 49 54 17 52

[florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr](mailto:florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr)

*Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.*

Date de mise à jour : 08/06/2021

PARIS

FERRANDI Paris  
28 rue de l'Abbé Grégoire  
75006 Paris

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE