

**Durée :**

**2 jours (14 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Toute personne amenée à prendre la parole en public/ en réunion.

**Notre intervenant :**

Formateur Comédien, professeur d'art dramatique et metteur en scène, spécialisé dans la formation à l'art oratoire, à la rhétorique et au management comportemental.

**L'organisation :**

**Lieu :** A déterminer Occitanie

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 08h30 17h00

**Coût par participant :**

**710 € HT  
(852 € TTC)**

**Renseignements et inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**LES OBJECTIFS :**

- Comprendre les mécanismes de la communication d'influence pour renforcer ses talents.
- Travailler la structuration du message et les composantes émotives, afin de s'exprimer avec conviction et persuasion.

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

Repose sur une alternance d'apports théoriques et de mise en situation. Un support de cours sera remis à chaque participant.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

■ **Les vecteurs de la communication : tout fait sens**

- Les mots.
- La voix, le ton, l'articulation, le rythme et la modulation.
- La posture, les gestes et la présence du corps.
- La respiration, le suspend d'écoute.
- Le regard.
- Les déplacements, la gestion de l'espace.
- Les émotions.

■ **La préparation et la structuration de l'intervention**

- L'intelligibilité du discours : une logique de la communication.
- Fixer un objectif pertinent et accrocheur.
- Déterminer les besoins et caractéristiques de l'auditoire.
- Choisir les arguments et réunir l'information nécessaire.
- Bâtir la trame de son intervention : plan et scénario.
- Le choix des supports.
- Anticiper les objections.
- Cultiver un état d'esprit favorable.
- Préparer les lieux et les moyens techniques.

■ **L'entraînement en situation**

- Etablir le contact.
- Accrocher l'écoute.
- Prendre la parole avec un rythme fluide.
- La juste distance et la mobilité.
- Faire de ses émotions des alliées et les utiliser à propos.
- Comment faire passer mon intérêt sur le sujet ?

- Diriger et s'ajuster : l'art de la flexibilité.
- Le langage du corps pour renforcer l'impact.
- Poser sa voix et l'art du silence.
- Répondre aux objections et aux questions, rebondir.
- Adopter un comportement approprié dans les situations difficiles et déstabilisantes.