Communication | Développement Personnel

PRENDRE LA PAROLE AVEC AISANCE GRACE AUX TECHNIQUES THEATRALES

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour gagner confiance en soi, d'apprendre à se mettre en scène et de maîtriser les petits secrets des grands orateurs.
Les situations où nous devons prendre la parole devant un auditoire sont nombreuses.
Comment éviter l'ennui, capter l'attention pour mieux persuader ?

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation savoir parler en public Marseille et Aix-en-Provence..
- Formation charisme, personal branding et affirmer sa personnalité.
- Formation confiance en soi et estime de soi en entreprise
- Formation managers augmenter son leadership.
- Formation argumenter et gagner en répartie en situation improvisée en entreprise.
- Formation communication non verbale Marseille Aix-en-Provence

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 12 stagiaires

Tarif
1300 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
CDPE-0000-PPATT-01

À qui s'adresse la formation ?

Public

Toute personne ayant à prendre la parole devant un auditoire et souhaitant donner de l'impact à ses interventions

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Oser prendre sa place et l'espace à l'oral,
– Maîtriser les trucs et astuces des acteurs et orateurs,
– Susciter l'intérêt de son auditoire par des structures orales percutantes.

Programme

Image de soi :
– Prendre confiance en soi.

– Maîtriser le regard de l'autre

Savoir se mettre en scène/capter et retenir l'attention :
– Oser ne pas laisser indifférent pour faire la différence
– Maîtriser les techniques verbales et non verbales
– Savoir décrypter la communication non-verbale
– Mettre en adéquation verbal et non-verbale pour un impact certain

Créer une relation avec son auditoire :
– Donner envie d'être écouté
– Etre dans l'empathie
– Rendre une intervention vivante

Renforcer la structure de son message pour mieux persuader :
– Etre dans la conviction
– Argumenter avec élégance
– L'art de la persuasion et de la séduction.

Bien se préparer pour une très bonne intervention :
– Avant l'intervention
– Pendant l'intervention
– Après l'intervention

Les plus de la formation :
– Méthode active et interactive avec joutes verbales, situations conflictuelles et réunions improvisée sous forme de jeux sur la base de canevas proposés par l'intervenant et issus des situations professionnelles vécues.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.