Communication | Développement Personnel

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC – REUSSIR SES PRESENTATIONS ORALES

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour optimiser, donner une meilleure image de votre entreprise ou service, valoriser votre projet ou votre mission en préparant mieux à partir d'outils ou de méthodes, en connaissant les points à renforcer, en dynamisant votre animation.
Que l'on soit technicien, ingénieur, chef de projet, acheteur, commercial, nous présentons de plus en plus souvent des avancements de projets, des éléments de prise de décision, des études de marchés, des études fournisseurs.
Nous devons présenter des points techniques à des non initiés, être synthétique, mobiliser autour d'une décision.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 12 stagiaires

Tarif
1390 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
CDPE-0000-PPPRPO-01

Cette formation prise de parole en public à Marseille ou Aix-en-Provence vise à renforcer vos compétences en expression orale en entreprise. Elle s'adresse aussi bien aux dirigeants qu'aux managers ou techniciens souhaitant acquérir une meilleure aisance en communication en public. A travers des méthodes pédagogiques actives, des techniques oratoires et des mises en situation, vous apprendrez à structurer vos interventions et à captiver votre auditoire. Mettez toutes les chances de votre côté pour réussir vos présentations en public en entreprise.

Ces formation pourraient également vous intéresser :

- Formation prendre la parole avec aisance grâce aux techniques théâtrales
- Formations communication interpersonnelle Marseille

À qui s'adresse la formation ?

Public

Dirigeant, manager, ingénieur, chef de projet, acheteur, commercial, technicien

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré- requis.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Approfondir les techniques d'expression orale afin de développer sa compétence d'expression,
– Acquérir plus d'aisance dans sa communication en public,
– Obtenir de l'impact auprès de son auditoire.

– Structurer son intervention pour être efficace : Savoir pourquoi on prend la parole, cibler son intervention : quel message sera reçu
– Identifier les idées clés
– Adapter le plan à l'objectif et son auditoire
– Les différentes structures possibles
– Préparer sa sortie : la conclusion
– Lancer et cadrer son lancement
– Elaborer les plans d'improvisation pour une intervention courte

Le développement :
– Les appuis à la compréhension par oral et par le visuel
– La structure des phrases
– Donner la place à son expérience, son savoir-faire
– Eviter la démonstration de l'expert
– Situer l'auditoire : que connait-il, que cherche-t-il à savoir, quels sont les bons exemples.

L'art de bien le dire :
– L'accroche pour interpeler son auditoire
– Rendre le propos vivant : les jeux de l'articulation, des silences, des intonations
– Placer et moduler sa voix
– Gérer son temps de parole
– Savoir conclure
– Rebondir face aux questions et aux objections :
– Répondre aux questions et aux objections
– S'intéresser aux personnes, à leurs réactions, à leurs questions
– Anticiper les risques, les difficultés de convaincre
– Faire face à l'improvisation : demande de développements complémentaires
– Travailler son esprit et la technique de la répartie face aux oppositions.

Les + de la formation :
– Tout au long le fil conducteur sera la pratique, levier déterminant pour oser prendre la parole, se situer dans son aisance ou ses résistances, relativiser de façon à appréhender cette situation avec moins de stress

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.

la formation.