



Faire de l'Emploi notre Label

# LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC, EN RÉUNION, EN GROUPE

**DURÉE :**  
**2 jours**

## ■ OBJECTIFSPÉDAGOGIQUES

Savoir se positionner, transmettre par oral un message et convaincre un auditoire avec le maximum d'aisance et d'efficacité. Prendre conscience de la façon dont on s'exprime et des difficultés que l'on a à se faire comprendre et trouver des solutions pour y remédier. S'entraîner et pratiquer la prise de parole en réunion, en public, en groupe sous forme de training.

■ **PRE REQUIS** : Pas de pré-requis pour cette formation

■ **PROFIL DES PARTICIPANTS** : Toute personne désireuse d'améliorer sa prise de parole devant un auditoire

## Programme

### Communication et expression orale

- Principes de base de la communication
- Repérage des points de distorsion possibles entre message émis et message reçu

### Mieux se connaître à l'oral

- Les différents styles de communication et leurs effets positifs et négatifs dans la relation à l'autre et sur l'impact du message
- Points forts et points à améliorer
- Zone de confort et zone d'inconfort
- Comment pallier les difficultés rencontrées

### La préparation des interventions et l'organisation du message

- Cadre et environnement matériel
- Matériel vidéo et divers
- Préparer des supports (diaporama, ordre du jour, dossier et support papier, chevalet)
- Structurer son intervention de manière logique et cohérente
- Définition du plan en fonction du but à atteindre : Informer, expliquer, proposer, échanger, partager, présenter, négocier, rendre compte...
- Établir un timing et respecter le temps annoncé
- Adapter le message (fond, forme) en fonction du contexte, des enjeux, du but à atteindre et du profil des interlocuteurs

- Rechercher des informations à connaître, à transmettre et des arguments à développer

### Les aspects physiologiques de l'expression

- La respiration, le silence
- La voix : débit, articulation, intonation, rythme...
- Les gestes et attitudes, le regard
- La gestion du stress, du trac, des émotions

### La relation avec l'auditoire

- « Briser la glace » et mettre en confiance, capter l'attention
- Intéresser, motiver, impliquer
- Faire adhérer, fédérer son auditoire...
- S'exprimer mais aussi faire s'exprimer
- Développer son sens de la répartie et sa capacité à rebondir et à improviser
- Savoir adapter son message en fonction des contraintes du temps
- Contrôler l'impact du message
- Satisfaire les attentes
- Anticiper sur les besoins de l'auditoire grâce à l'écoute active et à l'empathie
- Répondre aux questions et aux objections
- Savoir gérer les situations délicates et faire face aux comportements difficiles
- S'entraîner à intervenir sous forme de jeux de rôles et débriefer

■ **INTERVENANT** : Formateur - Expert

■ **ÉVALUATION** : Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur à l'issue de la formation

## ■ MÉTHODESPÉDAGOGIQUES

Les apports théoriques et les échanges se succéderont tout au long de la formation avec des contenus théoriques mais aussi des situations vécues par l'intervenant ou les participants. Remise d'un support de cours par personne

Renseignements, organisation et planification :  
**VALÉRIERENAUD-DUVALET** ☎ 05 55775576  
valerie.renaud@groupe-fel.fr  
Groupe FEL ☎ 05 55 79 06 06