



PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Présentiel	Plateforme	Total	Inter HT	Intra HT
14H.	-	14H.	980€	2 380€

La parole publique est l'une des fonctions essentielles du métier de vendeur, technicien, dirigeant ou manager.

En clientèle, face à des partenaires, en interne, lors d'une négociation client, la prise de parole est certes avant tout un exercice d'improvisation. Mais derrière les meilleures improvisations, il y a souvent énormément de technique, de pratique.

Avec les outils et les méthodes utilisées par la plupart des personnages publics, vous utiliserez les techniques appropriées pour augmenter votre impact, votre éloquence et gagnerez en assurance auprès de vos différents interlocuteurs et ainsi améliorerez vos performances.

Objectifs

- S'exprimer avec clarté et conviction.
- Structurer une intervention.
- Savoir toucher son public.
- Intervenir efficacement même à l'improviste.
- Gérer le trac.

Référence : F0051 - 5 stagiaires max/session - Date de révision : 26/02/2020

Qualiopi
processus certifié

Dd Datadock

Pré-requis

Aucun pré-requis

Pour qui ?

- les managers
- les chefs d'équipe
- les commerciaux et technico-commerciaux
- toute personne désireuse d'améliorer sa communication en interne ou en externe

Contenu

1. Avant la prise de parole

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.

- quoi dire, dans quel but ? et pour quel résultat ?
- savoir précisément le résultat que l'on veut obtenir : informer, expliquer, enthousiasmer, convaincre ?
- identifier son auditoire : qu'attendent-ils de moi ? que savent-ils du sujet ?...

La préparation mentale

- apprivoiser son trac
- repérer les points physiques de tension

Travailler sa voix et son image

- Trouver son style et gagner en naturel
- Identifier les points forts de son image et ceux à améliorer
- La boîte à outils du non verbal : mains, regard, sourire
- Jouer de sa voix : intonation, articulation

Jouer avec les silences.

2. La prise de parole

Le discours verbal : contenu

- structurer le discours verbal
- les différents types de structure
- prendre en compte l'auditoire
- introduire pour hisser l'auditoire
- conclure

Préparer une intervention en improvisation structurée

- Maîtriser la durée de son intervention
- Augmenter son sens de la répartie
- Se reposer sur du concret : exemples, comparaisons, références
- Maintenir son intervention captivante

S'adapter aux différents contextes : interne, séminaires, débats, présentations ..

- Créer un climat de confiance
- S'adapter en souplesse au contexte et à l'environnement
- Susciter la participation de l'auditoire
- Interrompre sans blesser et garder la main

Le discours verbal; forme

- connaître et utiliser les techniques oratoires pour susciter l'attention
- impliquer, véhiculer des valeurs partagées
- utiliser sa voix et le rythme pour passer la rampe

3. Animer le débat

- susciter et répondre aux questions et aux objections
- maîtriser les échanges et gérer les questions pièges

Les plus

Méthodes

Alternance d'exposés et de mises en situation.

Qualification des formateurs : Nos formateurs ont au minimum 3 ans d'expérience dans leur domaine.

www.bt-formation.fr