

DES INTERVENTIONS A FORT IMPACT

Programme sur 2 jours

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à prendre la parole en public

OBJECTIFS:

Rendre les participants capables:

- de construire des interventions orales à fort impact
- de “vendre” oralement un produit, un concept, une idée
- de valoriser l’image de l’entreprise par leurs interventions

METHODES PEDAGOGIQUES:

Ce séminaire constitue un entraînement intensif à la prise de parole à partir des situations réelles des participants.

Chacun d’entre eux aura à charge de préparer et d’animer plusieurs présentations professionnelles.

Des exercices de prise de parole (improvisation, argumentation) compléteront l’entraînement.

Les exposés de l’intervenant sont assortis de présentations multimédia

Un dossier pédagogique est remis à chaque participant

PROGRAMME

1-ELABORER UNE INTERVENTION ORALE

Sélectionner les éléments essentiels d'une intervention en fonction du contexte et des objectifs.

Savoir aller à l'essentiel et le faire apparaître clairement.

- Les différents plans d'intervention
- Préparer des fiches d'intervention

Identifier son public et adopter la bonne tactique d'intervention

- L'analyse du public
- les différentes tactiques d'intervention

2- CONCEVOIR UN SUPPORT DE PRESENTATION

Les règles à respecter pour une présentation réussie

- sur le fond
- sur la forme

Travailler avec un logiciel spécialisé

- les étapes de la conception

3-L'ASPECT NON-VERBAL DE L'EXPRESSION ORALE

Maîtriser le trac

- le trac, ses causes, ses effets, ses remèdes.
- techniques d'assertivité et de confiance en soi

- la respiration : pour une concentration mentale et une décontraction physique.

Les mimiques

- le sourire, les tics et crispations

Communiquer par le regard

- le "contact" avec autrui et la disponibilité.
- adapter son regard aux conditions d'intervention

Communiquer par le corps et la gestuelle

- l'équilibre corporel, l'aisance gestuelle, l'utilisation des bras et des mains

L'utilisation de l'espace

- les déplacements durant l'intervention, l'utilisation des distances sociales

4-L'ASPECT VERBAL DE L'EXPRESSION ORALE

Travailler son articulation.

Jouer avec le contrôle du débit et l'intensité de sa voix.

Développer son phrasé : modulations et variations de rythme, de débit, d'accentuation

S'exprimer clairement:

- fluidités mentale et verbale
- concision et précision
- exemples et métaphores
- synthèses et répétitions

5- LES TECHNIQUES DE LA COMMUNICATION PERSUASIVE

Créer le contact avec son auditoire

Connaître son auditoire, les points de repères utiles

Les différentes formes de réactions à une intervention d'un auditeur

Jugement, interprétation, investigation etc...



Pascal Théry Formations

Forme les Managers de terrain

L'art de poser des questions

Ouvertes, fermées, en rebond, de principes etc...Ecouter, reformuler, questionner

Le développement argumentaire, règles et méthodes

Les « trucs et astuces » des professionnels de la communication persuasive