

## Programme de Formation Prise de Parole en Public



Lieu de formation : Sur le lieu de l'entreprise  
ou en Visio  
Dates : A définir avec le Client  
Durée : 14 heures sur 2 jours

### PRESENTATION de la formation

Les entreprises sont contraintes de s'adapter et se transformer de plus en plus vite. Le rôle des responsables commerciaux évolue au rythme de ces changements. Il ne s'agit plus seulement de produire des messages planifiés et contrôlés mais d'engager une conversation avec les publics de l'entreprise, les prospects et les clients en étant garant du capital image et des valeurs de l'entreprise. Pour réussir, le responsable commercial doit tout à la fois faire preuve de rigueur, d'agilité, d'écoute et de pédagogie. Ambassadeur de la transformation, il doit susciter l'engagement de ses interlocuteurs internes et externes. Trois enjeux majeurs le guident :

- donner du sens, incarner la stratégie de l'entreprise et permettre aux parties prenantes internes et externes de s'engager ;
- faciliter les relations de coopération et de confiance entre les acteurs internes et externes ;
- concourir au développement de l'activité par la mise en œuvre d'outils et de techniques de communication.

De la soutenance à appel d'offre au déploiement des actions, la communication n'aura plus de secret pour vous. Ce cycle de formation de communication commerciale fournit tous les outils pour devenir le communicant 4.0. Vous disposerez des techniques pour analyser les enjeux de la communication pour votre entreprise, choisir les bons leviers, porter les projets de communication externe et interne sur le terrain et mesurer les résultats de vos actions.

Nous vous proposons un stage construit sur ses exercices issus du monde artistique, pour améliorer votre prise de parole en public.

**Compétences clés** : à l'issue de la session, le participant est capable de :

- Gérer ses émotions et les effets de stress
- D'ordonner ses idées
- D'adapter son discours
- D'utiliser respiration, corps regard et voix pour servir son objectif

**Activités pédagogiques** :

- Présentations individuelles
- Exposés sur les freins à la communication en mini-groupe
- Objectif et auditoire versus sujet en présentation individuelle

- Sujet libre et exposé individuel, structuration du discours
- Exercices respiratoires
- Exercices sur le corps mis en scène
- Exercices vocaux, l'art de la ponctuation et de l'investissement émotionnel
- Feedback positif et plan d'action en groupe

## Programme :

### Jour 1

- Objectif et auditoire
- Le schéma de la communication de Palo Alto
- Le degré de sympathie de Méhrabian
- Les freins à la communication
- La méthode ACE : Assertivité, Congruence, Empathie
- Le questionnement
- La méthode des 8 aspects
- La méthode DISC

### Jour 2

- La respiration et la gestion des effets de stress
- Le corps comme image
- Le corps dans l'espace
- Le regard : le sien, celui des autres
- La voix, volume, rythme, ponctuation et investissement

Le feedback positif

Questionnaire d'évaluation

Signature de la feuille de présence