77

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Il est une compétence qui représente en moyenne 40% de votre temps de travail d'entrepreneur : la capacité à parler efficacement en public. Ne passez-vous pas chaque jour, des heures à essayer de convaincre vos collaborateurs, vos clients et vos fournisseurs? Si comme la plupart des êtres humains, vous redoutez d'avoir à parler face à un public, cette formation vous permettra de dédramatiser cet exercice et vous donnera les clés de l'art oratoire.

OBJECTIFS

- → Mémoriser les éléments indispensables au processus de communication et de prise de parole en public
- → Distinguer les étapes préparatoires d'une prise de parole en public
- → Pratiquer l'art du "pitch"

PRÉREQUIS

Maîtriser le socle de connaissances de base

PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale Conjoint collaborateur Associé Manager

Salarié

Toute personne souhaitant développer ses capacités oratoires

DURÉE

2 jours: 14 heures

INTERVENANT

Formateur Consultant Coach expert en Management, Efficacité Professionnelle et en Communication ayant une grande connaissance du milieu de l'artisanat

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim: 19 et 26 octobre 2020 CMA Mulhouse: nous consulter

TARIF

490 € * pour les chefs d'entreprise (*prise en charge par le Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est sous réserve de budget disponible)
420 € * pour les salariés (*prise en charge totale ou partielle par les OPCO)
Se renseigner auprès de nos conseillères en formation

CONTACTS

Conseillères en formation :

→ BAS-RHIN

Angélique DIEUAIDE

03 88 19 79 18

infofc67@cm-alsace.fr

→ HAUT-RHIN Agnès LUSTENBERGER 03 89 20 84 55 infofc68@cm-alsace.fr







PROGRAMME

JOUR 1

1. Le processus de la communication et de la prise de parole en public :

Les éléments indispensables au processus de communication :

- émetteur, récepteur, message
- canaux de communication
- codage et décodage
- filtres
- feed back, reformulation

Les éléments de la prise de parole en public :

- la plateforme verbale : la dialectique et la rhétorique
- le non-verbal
- l'aura

2. Se préparer à la prise de parole en public :

Messages principaux à retenir et à répéter

La posture oratoire la plus utile au service du message indépendamment de l'orateur

L'orateur :

- niveau énergie
- motivation et plaisir à incarner

Préparation de la structure et de la forme de son intervention :

- argumentation
- exemples
- images et métaphores
- slides et supports

JOUR 2

3. S'exercer à l'art du "pitch":

Connaître et vivre la méthode I.M.P.A.C.T.

S'exercer à :

- l'articulation
- la posture
- poser la voix
- la respiration

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Apports théoriques brefs et concrets

Mise en pratique immédiate avec jeux de rôles et pratique du pitch

ÉVALUATION

Évaluation des acquis par des exercices oratoires

Chaque participant repart avec une fiche d'évaluation personnelle qui mentionne ses points forts et axes de progrès

Remise d'une attestation individuelle de formation

Questionnaire de satisfaction en fin de stage



