

<b>Public</b>	Aux professionnels, tous secteurs confondus, souhaitant acquérir des compétences pour prendre la parole en réunion et/ou gagner en force de persuasion à l'oral.
<b>Durée</b>	2 jours - 14 heures
<b>Pré-requis</b>	Niveau bac obligatoire, maîtrise de la langue française obligatoire.
<b>Objectifs</b>	Prendre la parole en public de manière plus sereine Construire un pitch efficace, argumenté et adapté au contexte Déployer les bonnes méthodes pour maintenir l'attention du public Utiliser les paramètres de la communication verbale, para-verbale et non-verbale pour prendre la parole de manière percutante et cohérente.
<b>Méthodes pédagogiques</b>	La pédagogie comprend les phases théoriques, des exercices, des analyses de cas et des échanges. Certaines formations proposent des techniques psycho-corporelles innovantes pour se libérer de tensions qui empêchent une mise en action confortable. Des enregistrements audios permettent au stagiaire de reproduire certaines pratiques en toute autonomie. Support de cours pour chaque participant Proposition d'actions quotidiennes à mettre en place pendant plusieurs semaines dès la fin de la formation
<b>Modalité d'évaluation des acquis</b>	Evaluation pré-formation Evaluation des acquis pendant la formation Evaluation générale du stage à l'issue de la formation Evaluation à froid 6 mois après la formation
<b>Délai d'accès</b>	L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la session
<b>Accessibilité handicapés</b>	Au centre d'affaires ELITE partenaire d'ACF à 20 m. Guide d'accessibilité à l'accueil.

## MAÎTRISER LA PRÉPARATION DU CONTENU D'UNE PRISE EN PUBLIC ET SAVOIR LE RENDRE ACCROCHEUR

- Apprendre à construire et structurer son récit
- Synthétiser et mettre en valeurs ses idées / arguments
- Être impactant et susciter l'attention par l'émotionnel
- Adapter son discours et son langage

## COMPRENDRE L'IMPORTANCE DU PARA-VERBAL ET SAVOIR APPLIQUER LES TECHNIQUES VOCALES ASSOCIÉES

- L'articulation
- Le volume
- Le débit
- Le ton
- Le silence
- Le sourire
- La respiration

## SAVOIR ADOPTER LA BONNE POSTURE POUR SERVIR SON PROPOS : COMPRENDRE LES PARAMÈTRES DU LANGAGE NON-VERBAL

- La posture
- L'espace
- Les mains
- Le regard

## SAVOIR ÉCOUTER SON PUBLIC ET SOUTENIR SON ATTENTION

- Les courbes de l'attention du public
- L'interactivité : le super-pouvoir pour capter l'attention

## MAÎTRISER LA CONSTRUCTION ET LA MANIPULATION DE SES SUPPORTS VISUELS

- Préparer et utiliser ses fiches
- Construire un diaporama adapté et savoir mener une présentation avec un support visuel

## APPRENDRE À GÉRER SON STRESS

---

- Projection positive
- Techniques de respiration

- La mémorisation du texte
- Le “bon stress”

---

## NOUS CONTACTER

### Siège social

16, ALLÉE FRANÇOIS VILLON  
38130 ÉCHIROLLES

### Téléphone

04 76 23 20 50 - 06 81 73 19 35

### Centre de formation

87, RUE GÉNÉRAL MANGIN  
38000 GRENOBLE

### E-mail

contact@audit-conseil-formation.com

Suivez-nous sur les réseaux sociaux, rejoignez la communauté !



ACF Audit Conseil Formation



@ACF\_Formation



ACFauditconseilformation