

## S'exprimer à l'oral avec conviction

Validité du programme : du 01/01/2020 au 31/12/2020

*La parole est un outil essentiel de communication, elle invite à l'action. Bien assurée, elle mobilise les énergies, favorise l'écoute et l'adhésion. Cette formation vous apprendra à développer votre expression pour affirmer votre posture et gagner en aisance et en force de conviction en face d'un auditoire ou au téléphone.*

### Objectifs pédagogiques

- Être capable d'utiliser les leviers de la communication orale
- Mettre en pratique : la gestuelle, le ton, la diction pour tenir l'attention de l'auditoire
- Préparer une prise de parole en travaillant sur le fond et la forme
- Savoir différencier écoute de l'auditoire et recherche d'adhésion

### Public

Toute personne qui souhaite approfondir ses compétences dans le domaine de la communication interpersonnelle.

### Prérequis

Aucun.

### Durée

2 jours (14 heures)

### Programme détaillé

#### 1) Se préparer mentalement et physiquement à réussir

- Evaluer ses besoins
- Exercer sa voix
- S'affirmer face au groupe
- Avoir de l'impact

#### Travaux pratiques

*Exercices de présentation et travail de la voix.*

## **2) Savoir ce que l'on veut dire**

- Cadrer son intervention : la méthode SMART
- Cibler votre futur public
- Poser ses idées
- Caractériser le type de communication à adopter en fonction de l'objectif de son intervention

### **Travaux pratiques**

*Application de la méthode SMART.*

## **3) Structurer son discours en fonction de son intervention**

- Préparer le discours
- Finaliser la préparation
- Démarrer l'intervention
- Clôturer avec un interlocuteur unique

### **Travaux pratiques**

*Structurer le fil rouge de l'intervention ; soigner la conclusion avec un auditoire.*

## **4) Utiliser les bons leviers pour communiquer**

- Les 5 préoccupations de vos interlocuteurs
- La communication
- Intégrer l'importance du langage non-verbal

### **Travaux pratiques**

*Mises en situation.*

## **5) Rechercher l'attention et l'adhésion**

- Principes de base
- Intégrer la posture d'écoute active : les attitudes de Porter

### **Travaux pratiques**

*Prendre possession de l'espace ; Utiliser silences et pauses.*

## **6) Traiter les objections**

- Distinguer la personne du comportement : écoute active et mutuelle
- Techniques de reformulation
- Adopter la posture qui convient pour s'affirmer
- Le recadrage

### **Travaux pratiques**

*Études de cas apportées par les participants.*

## **Matériel technique utilisé**

Projecteur vidéo, paperboard.

## **Méthode pédagogique**

Notre méthode, adaptée à votre contexte, associe implication des participants et supports concrets :

- Toute notion théorique est suivie d'une démonstration par le (ou les) formateur(s) et d'un exercice de mise en pratique, puis d'une phase de restitution et de questions permettant l'appropriation définitive
- Exercice, jeux de rôles
- Études de cas et de situations décrites par les participants
- Entraînements aux méthodes enseignées

## **Tarifs**

Notre tarification est faite sur mesure en fonction de vos besoins. Veuillez contacter notre référente ci-dessous pour obtenir un devis sous 48 heures.

## **Modalités et délais d'accès**

Tout dossier d'inscription doit être formalisé au minimum 10 jours avant le début de la formation.

## **Accessibilité**

Si vous êtes en situation de handicap et que souhaitez des informations sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap ci-dessous.

## **Contact**

Camille Laforge, Référente formation et handicap

Disponibilité : du lundi au vendredi de 14 heures à 17 heures au 02 78 08 51 30 ou bien par mail : [claforge@metasens.fr](mailto:claforge@metasens.fr)