





Programme de la formation

Réussir ses prises de paroles en public

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Tout public · De 1 à 8 participants
-  700 € Net de taxe par participant

Description courte

Cette formation immersive d'une journée permet aux participants de développer leur impact à l'oral en travaillant à la fois sur la gestion du stress, la construction d'un discours percutant et l'utilisation des techniques théâtrales. Ils apprendront à mieux se préparer, à structurer leurs interventions (pitch, storytelling) et à capter durablement l'attention de leur auditoire grâce à une mise en scène maîtrisée.

Profil des participants

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs, managers et collaborateurs amenés à s'exprimer en public dans un cadre professionnel (présentation d'offres, pitches, réunions, conférences, interventions en plénière, etc.).

Prérequis

Aucun.

Objectifs

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

1. Identifier leurs sources personnelles de stress et mettre en œuvre des techniques adaptées pour les réguler.
2. Concevoir et structurer une prise de parole à partir de méthodes éprouvées (business pitch, storytelling, voyage du héros, accroche STAR).
3. Mobiliser les techniques théâtrales pour améliorer leur posture, leur gestuelle, leur voix et leur présence scénique.

Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de la formation, les participants sauront :

- Réguler leur stress pour se présenter avec sérénité et confiance.
- Concevoir une prise de parole structurée, engageante et adaptée à leur objectif.
- Développer un impact scénique fort grâce à la maîtrise du verbal, du non-verbal et du paraverbal.

Contenu

1. Apprivoiser son stress pour libérer son potentiel

- Comprendre l'origine et l'utilité du stress en prise de parole.
- Identifier ses propres déclencheurs de stress et leurs impacts sur la communication.
- Expérimenter des techniques de régulation et de concentration : cohérence cardiaque, respiration, méditation pleine conscience, principes issus des TCC.

Atelier pratique : mise en situation progressive avec auto-observation et intégration des outils.

2. construire une prise de parole claire et percutante

- Identifier les ingrédients clés d'une prise de parole réussie selon l'objectif (informer, convaincre, inspirer).
- Explorer le storytelling et le voyage du héros comme leviers d'impact narratif.
- Travailler son accroche et sa conclusion à l'aide de la méthode « STAR ».
- Construire une trame personnalisée de discours (business pitch ou storytelling).

Atelier pratique : élaboration d'un discours individuel et premiers retours collectifs.

3. Mettre en scène sa prise de parole grâce au théâtre

- Découvrir l'impact du verbal, non-verbal et paraverbal.
- Travailler sa voix : diction, projection, modulation, rythme.
- Développer sa présence scénique : posture, gestuelle, regard, occupation de l'espace.

Mises en situation théâtrales : exercices d'improvisation

- Finalisation et perfectionnement de la prise de parole avec feedbacks individualisés.

Pédagogie et organisation

- **Méthodes pédagogiques** : pédagogie active, mises en situation, exercices théâtraux, feedbacks personnalisés.
- **Matériel pédagogique** : supports de formation, fiches outils (techniques de stress, trames de discours).
- **Modalités d'évaluation** : simulation finale de discours avec grille d'évaluation et retour personnalisé.
- **Durée** : 7 heures (1 journée).

- **Participants** : 1 à 8 pour garantir un suivi individualisé.
- **Lieu** : en présentiel dans les locaux du client.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Test de positionnement en amont (obligatoire).

Pour l'ensemble des objectifs pédagogiques, un QCM sera réalisé à la fin de la formation.

Non évalué = non remis au formateur.

Non acquis = remis au formateur avec un taux de complétude inférieur à 50%.

En cours d'acquisition = remis au formateur avec un taux de complétude de 50 à 80%.

Acquis = remis au formateur avec un taux de complétude supérieur ou égal à 80

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

OPCO, FAF.

Modalités et délai d'accès

Inscription par l'entreprise au plus tard 2 semaines avant le début de la formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Formation animée par un ancien professeur de théâtre d'improvisation et finaliste du concours d'éloquence multi-entreprises 2023.

Consultant-formateur en stratégie commerciale B2B.

Plus de 10 ans d'expertise en vente dans le retail, puis en tant que KAM chez Orange Business.

Responsable de la stratégie de formation des équipes commerciales B2B Grand Est chez Orange Business.