

Renforcer l'impact de sa prise de parole en public

La force d'un message est liée à notre capacité à le porter. Cette formation de deux jours vous entraîne à exploiter vos propres ressources pour gagner en impact dans vos prises de parole et conquérir votre auditoire.

OBJECTIFS

- Conquérir son auditoire (lors d'exposés, de présentations ou de toute situation de prise de parole en public)
- Construire un discours organisé et vivant
- Travailler l'improvisation et l'interaction avec son public

PROGRAMME

Auto-évaluer sa prise de parole et l'image véhiculée

- Présentation des participants : comment d'emblée se "mettre en scène"

Se préparer "physiquement" pour conquérir l'auditoire

- Tactiques à trac !
- La respiration
- La prononciation, l'articulation, le rythme, le ton
- Le regard
- La gestuelle et l'utilisation de l'espace pour gagner en "présence"

Structurer son discours et mettre en valeur son message

- Les questions de préparation, en lien avec son auditoire
- Les points clés de l'exposé : plan, accroche ...
- La structure du discours en fonction de son objectif

Etoffer ses arguments et fluidifier son discours

- Le pouvoir d'influencer par la recherche d'arguments :
 - > Définir et construire les arguments, tactiques d'induction, explication, déduction, raisonnement causal
 - > Organiser ses arguments en fonction des objectifs de sa prestation
- Le choix des mots pour avoir de l'impact :
 - > Les 4C : Clair - Concis - Concret - Convaincant

Convaincre et rebondir : les interactions avec son auditoire

- Gérer l'imprévu sans se décontenancer
- Ecouter et s'appuyer sur la parole de l'autre
- Renforcer son pouvoir de conviction par la clarté et la vérité de son expression

Auto-évaluer sa progression : conquérir son public

 **2 jours**

prix par participant

1 460 €HT

code formation : CO05

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Evaluations en début et fin de séminaire afin de mesurer sa progression
- Exercices de prise de parole
- Techniques théâtrales

POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Cadres opérationnels et fonctionnels
- Tout professionnel ayant à réaliser des présentations orales

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 8-9 avr. 2025
- 13-14 mai 2025
- 17-18 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 7-8 oct. 2025
- 18-19 nov. 2025
- 2-3 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)