

## 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. 2024
- 13-14 mai 2024
- 17-18 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 7-8 oct. 2024
- 18-19 nov. 2024
- 2-3 déc. 2024

## STAGE / FORMATION

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

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## 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 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 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)

*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.*