

PROGRAMME DETAILLE

BUSINESS – MANAGEMENT

Réf.BU03005 **EXPRESSION ORALE ET PRISE DE PAROLE**

PUBLIC :

Tout public.

PRÉ- REQUIS :

Aucun.

OBJECTIFS :

Optimiser sa capacité à prendre la parole en public.

DURÉE :

2 jours.

MÉTHODES ET OUTILS

PÉDAGOGIQUES :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement en prise de parole et coaching.
Divers supports de cours.
Formation théorique et pratique.

Méthode pédagogique participative. Validation des acquis (QCM). Attestation de formation. Formation théorique et pratique.

LIEU DE FORMATION :

En stage ou en intra.

EFFECTIF :

1 à 16 personnes.

Date d'élaboration 18/02/2021
Dernière mise à jour 18/02/21
Version : 1

Vous avez un besoin de formation sur l'**EXPRESSION ORALE ET PRISE DE PAROLE** ? Profitez de nos solutions formatives dédiées à vos besoins et adaptées à votre activité professionnelle. Nos formateurs sont des professionnels recrutés pour leur expérience professionnelle et leur expertise. Nos consultants traceront avec vous un programme ciblé sur les précisions de vos demandes.

Partout en France : Amiens, Angers, Bordeaux, Dijon, Grenoble, Le Havre, Le Mans, Lille, Lyon, Marseille, Metz, Montpellier, Nantes, Nice, Nîmes, Orléans, Paris, Perpignan, Reims, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Strasbourg, Toulon, Toulouse, Tours, Villeurbanne...

CONTENU

Communication et expression orale

- Principes de base de la communication.

Prise de parole : intéresser et convaincre

- Travail approfondi sur l'expression verbale et non-verbale.
- Etude des facteurs de conviction dans la forme et le fond d'un message.

Prise de parole et interactivité

S'exprimer mais aussi faire s'exprimer.

Explorer la situation

- La recherche des représentations mentales et/ou croyances sur l'affirmation de soi.
- La métaphore de l'affirmation.
- La mise à jour des risques à oser.
- La recherche des sentiments et émotions inadaptés à l'assertivité.

S'affirmer :

- Les différentes attitudes possibles (attaque, fuite, manipulation, assertivité) : identification, reconnaissance, différenciation.
- Test : êtes-vous assertif ? (évaluer ses aptitudes à s'affirmer) ?
- Les comportements relatifs à ces blocages, leurs causes et leurs conséquences :
- Sa respiration...
- Etre proactif et non réactif.
- Ancrer son assertivité.
- Inventaire des émotions et des sentiments parasites de chacun, et identification des ressources à mettre en place.
- Savoir reconnaître les attitudes non assertives et les transformer en attitudes assertives.
- Mettre en place le changement, des aujourd'hui
- Les messages permissifs à se donner.
- L'acquisition et la gestion des ressources, qualités ou savoir-être nécessaires à une affirmation juste de soi.
- Travailler sa voix, ses attitudes corporelles, oser dire ses besoins, ses limites...
- Se définir un contrat d'engagement.

Fin de formation

- Conclusions.
- Test de niveau et correction.
- Evaluation qualitative.
- Validation des acquis.
- Remise de l'attestation de formation.
- Remise d'un support de cours et documents annexes.

