



Médias

Optimiser votre prise de parole en public

S'approprier les techniques d'expression orale pour s'exprimer avec aisance et convaincre son auditoire

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation Optimiser votre prise de parole en public permet de: Préparer son intervention : outils et argumentation. Intervenir efficacement, développer ses talents d'orateur. Maîtriser le trac, les techniques de la voix, de la posture et s'adapter à des contextes différents.

Publics concernés

Toute personne amenée à prendre la parole devant un auditoire.

Pré-requis

Aucun.

Points forts

La formation est basée sur une mise en action constante: débrief personnalisé de chaque prestation filmée. Un coaching en communication pour défendre un projet en face à face ou devant un auditoire. Découvrir les outils des orateurs, à travers le langage verbal et non-verbal.

FORMATEURS

Coach de dirigeants d'entreprises et en média training pour les journalistes. Comédien au théâtre depuis vingt ans.

CONTENU

1. Travailler sa voix, son image et maîtriser son trac

- Comprendre les origines du stress et comment les dominer.
- Découverte du non-verbal et son impact sur son auditoire.
- Explorer les outils de l'orateur : la voix, la respiration, le regard.
- Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation, le phrasé.
- Discerner ses points forts et son image et les perfectionner.
- Découvrir les outils des comédiens pour convaincre avec le « verbe actif »

2. Préparer une intervention

- Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.
- Trouver le bon angle et bâtir des arguments forts.
- Apprendre à hiérarchiser son argumentaire.
- Découvrir et maîtriser le story telling.
- Maîtriser un vrai protocole d'adhésion adapté à tout projet.
- Comprendre les bases de l'art de la rhétorique et de l'éloquence.

3. S'ajuster aux différentes situations de prise de parole

- Susciter la participation de l'auditoire.
- Augmenter son sens de la répartie.
- Apprendre à réagir à l'opposition.
- Tenir sa part de leadership en tant qu'orateur.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Mise en action pour gagner en confiance devant un auditoire. Debrief personnalisé après chaque prestation filmée. Une théorie transversale en abordant le leadership, les techniques de l'éloquence des avocats, l'analyse transactionnelle, la PNL et les outils des comédiens de l'Actor's Studio.

MATÉRIELS UTILISÉS

Salle de média training

POUR PROLONGER CETTE FORMATION

Le pitch : présenter un projet à l'oral (C00579)

Site web : campus.ina.fr

Réf: C01567

Catégorie

Fondamentaux

Votre conseiller de formation

Dominique Charlier 01 49 83 24 07 dcharlier@ina.fr

Durée

2 jours (14 heures)

Prix

1370 €

SESSIONS

Du 9 déc. 2024 au 10 déc. 2024 à INA / ISSY-LES-MOULINEAUX POSSIBILITÉ DISTANCIEL (21-23 RUE CAMILLE DESMOULINS ISSY LES MOULINEAUX) : 1370 € Du 10 juin 2024 au 11 juin 2024 à INA / ISSY-LES-MOULINEAUX POSSIBILITÉ DISTANCIEL (21-23 RUE CAMILLE DESMOULINS ISSY LES MOULINEAUX) : 1370 €

Mes notes :
