

Une question ? Un projet ?

Ayez le bon réflexe,
contactez-nous

☎ : 09 61 27 75 94

✉ : Em@il :

contact@jem-developpement.com

Formation :

Prendre la **parôle** en **public** et
captiver l'attention de ses
interlocuteurs (option DIF)

Partenaire de vos formations DIF

♥ **MERCI de communiquer ce stage à vos
collègues et partenaires**

Pour qui ?

- Tous publics

Durée ⌚ : 14 heures (2 jours)

Lieu de la formation :

La Rochelle – Paris – Nantes – Lyon

☞ Si vous souhaitez que cette formation se déroule en **INTRA** dans vos locaux, **contactez-nous** pour que nous puissions convenir avec vous de votre date de session

Dates de sessions INTER :

Voir calendrier ou nous contacter

Prix/pers : 690 €

Pré-requis : Aucun

Pédagogie :

Pédagogie Active et Progressive Par Objectifs (PAPPO)

Mise en situation sous forme d'atelier vidéo, analyse et échange collectif.

Les plus de la formation :

- Pour consolider les acquis de cette formation, nous proposons un accompagnement in situ conduit par l'intervenant. Nous en arrêterons en commun le cadre et les conditions.

Formation diffable

Informations & Inscriptions

Jaouad EL MARBOUH : 06 89 86 29 22

www.jem-developpement.com

contact@jem-developpement.com

Réservation et Inscription :

1 mois minimum avant la date de session

OBJECTIFS :

- 1) **Maîtriser les techniques d'expression en public**
- 2) **Valoriser son image et celle de son entreprise durant une intervention**
- 3) **Accrocher et conquérir un auditoire**
- 4) **Avantager le contenu de son intervention**
- 5) **Apprivoiser le trac et être à l'aise**

1. MAITRISER LES VECTEURS DE LA COMMUNICATION

- Connaître les canaux sensoriels de communication et les intégrer
- Les poids du verbal et du non-verbal dans la communication
- Maîtriser les variables de l'expression verbale et corporelle

2. COMPRENDRE LES FILTRES ET LES INTERFERENCES

- Les interférences entre le "vouloir dire" et le "compris"
- Les dérives entre l'intention de l'émetteur et la perception du récepteur
- L'importance du cadre de référence
- Combattre les filtres de la communication interpersonnelle

3. POSITIVER SA COMMUNICATION

- Développer des attitudes positives pour convaincre
- Utiliser des mots mobilisateurs
- Prendre conscience des formulations à éviter
- Le silence et ses atouts
- Le regard pour renforcer sa communication

4. GERER SES EMOTIONS


- Le trac et ses origines
- Les manifestations du trac
- Apprivoiser le trac pour développer la confiance en soi
- Se préparer psychologiquement avant la prise de parole

5. STRUCTURER ET REUSSIR SES INTERVENTIONS

- Préparer efficacement son intervention pour garder la maîtrise du débat
- Prioriser les messages clés
- Organiser un cheminement mental pour être cohérent
- Savoir "ancrer" son intention
- Capter l'attention de son auditoire
- Laisser des marques positives indélébiles
- Les différentes interventions possibles : la réunion, l'exposé, la conférence
- Structurer le temps (*développer un sujet en fonction du temps alloué*)
- Optimiser ses interventions avec les supports adéquats (*outils, visuelle, synchronisation multimédia, supports à remettre*)

**Une question ?
Un projet formation
dans le cadre du DIF ou du Plan ?
Ayez le bon réflexe, Contactez-nous**

Votre interlocuteur JEM

 : 09 61 27 75 94

Mobile : 06 89 86 29 22

Email : contact@jem-developpement.com

*Nous transformons vos
potentiels et
activons vos talents.*