



Maîtrisez vos Pitches et vos Speechs

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Savoir placer sa voix
- Développer de la prestance, et les postures adéquates (humilité, légitimité)
- Savoir capter/impliquer un auditoire (discours, gestuelle), être plus impactant
- Mieux gérer le stress et le trac
- Développer de l'assertivité en prise de parole
- Gérer la présence physique (gestes, voix, posture)
- Faire passer « les bons messages », la culture Innovation
- Persuader, faire adhérer, impacter
- Bouger les lignes
- Développer une culture du feedback après les interventions
- Aider à clarifier les messages clés à faire passer

INFORMATIONS PRATIQUES

DUREE DE LA FORMATION

- 9 sessions de 2 heures 30 pour un total de 22 heures et 30 minutes
- Présentiel Collectif

PUBLIC CONCERNE

Toute personne souhaitant développer ses capacités d'orateur et de présentateur.



LeadOn

<p>DATES ET LIEU</p> <p>Lieu : 1. leadOn. 30, rue Saint Lazare 75009 PARIS</p> <p>Dates : A définir</p> <p>TARIFS Tarifs en fonction du statut de l'élue et de la taille de la collectivité (cf site internet leadon) (Exonération de TVA selon l'article 261-4-4° a du Code Général des Impôts)</p> <p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES D'UN HANDICAP Nos bureaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap (pour accès PMR avec fauteuil d'une largeur maximum de 60 cm). Nos animations et nos supports de formation peuvent s'adapter aux personnes porteuses de handicap visible ou invisible afin que la formation soit la plus efficace possible. Les personnes handicapées bénéficient de l'ensemble des dispositifs de formation dans le respect du principe d'égalité d'accès. Nous pouvons aussi externaliser nos formations en fonction de la nature du handicap.</p> <p>DELAIS D'ACCES Au plus tard 11 jours avant le début de la formation.</p> <p>PRE-REQUIS Aucun pré-requis</p> <p>MODALITES D'ACCES Entretien préalable, signature de la convention de formation et réception du bulletin d'Inscription complété et signé.</p> <p>LES +</p> <ul style="list-style-type: none">• Atelier enrichi de techniques de conférenciers, comédiens, journalistes pour appréhender la prise de parole sous de nombreux aspects pratiques• Petit groupe limité à 10 personnes maximum	<p>L'ENCADREMENT</p> <ul style="list-style-type: none">• Hervé Franceschi : Formateur et Coach certifié. Maître Praticien en PNL et Hypnose Ericksonienne depuis 2004. Préparateur Mental de Sportifs de Haut Niveau et praticien EFT® Sport. Statut : Gérant et Responsable Pédagogique des Carnets d'Éveil. <p>MOYENS PEDAGOGIQUES La formation vise à développer chez les participants sa compétence à travailler pour améliorer la prise de parole en public. Les exercices proposés durant la formation permettent d'améliorer la connaissance de soi-même et des autres, et de son style de communication.</p> <p>A L'issue de la formation, les stagiaires seront capables:</p> <ul style="list-style-type: none">• de s'exprimer en public avec davantage d'aisance,• d'améliorer leur communication verbale et non verbale,• de mieux gérer leur stress notamment en identifiant les facteurs clés qui augmentent le stress avant et pendant leur prise de parole• de focaliser leur esprit sur ce qui est essentiel• de construire un pitch ou discours <p>La méthode pédagogique : cela se fera à travers un enseignement essentiellement pratique sous forme d'atelier, en individuel ou par groupe de 2 puis en groupe (partages d'expériences dans un climat de bienveillance et de convivialité), mettant en œuvre les outils proposés. De nombreuses séquences seront filmées. Des enregistrements audio et vidéo seront utilisés pour la progression des stagiaires.</p> <p>30 rue st lazare - 75009 Paris + 33 (0)7 64 02 18 54 – magalie@leadon.fr Siret : SIRET 852902 659 000 22</p> <p>Version du 29/03/2022</p>
--	--



LeadOn

Moyens techniques :

Vidéos, document de synthèse, interactions avec les participants, échanges inter-personnels, jeux de rôle, et débriefings.

SANCTION DE LA FORMATION**Méthodes d'évaluation :**

Quizz en fin de formation avec un minimum de points à totaliser. Evaluation à chaud.

Validation du stage:

Une feuille d'émergence pour chaque demi-journée devra être signée pour chacun des élèves. Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation.

Chaque participant se verra remettre un certificat en fin de parcours.

PROGRAMME**Session 1:**

Ice breaker - Technique de respiration pour créer un sas avant de commencer
Les basiques de la Prise de Parole en Public (Communication Verbale et non verbale, Voix, posture, regard, silence, gestuelle, déplacement, etc.)

Exercices individuels

Gestion de l'imprévu, développement de l'authenticité, gestion de la respiration

Exercices individuels et en binôme, Débriefing et Feedback

Session 2:

Ice breaker - Comprendre ses points forts & Exercices

Définir le cadre, l'objectif et l'intention & Mise en application

Connaissance de ses talents dans la prise de parole en public

Exercices individuels et en binôme, Débriefing et Feedback

Session 3:

Prise de conscience globale de ses « facteurs clés de succès » et de ses axes de progrès avec tests, débriefing, enseignements et challenges personnels.

Ice breaker: Monter en énergie pour être plus à l'aise avec mon auditoire

Développer l'affirmation de soi en situation de communication

Exercices individuels et en binôme, Débriefing et Feedback

Session 4:

Définir les qualités requises du présentateur (Le personnage, le caractère, le comportement, le physique, la tenue vestimentaire, sa marque de fabrique, ce qu'il ose, etc.)

Ice breaker: Système Réticulé Activateur

Exercices individuels et en binôme, Débriefing et Feedback

30 rue st lazare - 75009 Paris

+ 33 (0)7 64 02 18 54 – magalie@leadon.fr

Siret : SIRET 852 902 659 000 22



LeadOn

Session 5:

Ice breaker - Créer un contenu

Définir les messages clés, clarifier l'impact désiré, le besoin à satisfaire, les bénéfices du services/produits

Exercices individuels, Débriefing et Feedback

Utiliser l'approche de Simon Sinek sur les Golden Circles pour générer un nouveau contenu plus percutant

Exercices individuels et en binôme, Débriefing et Feedback

Session 6:

Savoir synthétiser ou rallonger son contenu (format 1', 3 '5', 15').

Créer une introduction et une conclusion mémorable

Exercices

Organiser et trier ses idées

Technique du TOAST. Mise en application

Exercices individuels et en binôme, Débriefing et Feedback

Session 7:

Ice breaker - respiration basse et haute & Exercices

Gestion de la respiration ventrale

Le mythe du 7% 38% 55% (le non-verbal rediscuté – Mehrabian)

Le « Story Telling ». Définir les ingrédients d'une "bonne" histoire.

Exercices individuels et en binôme, Débriefing et Feedback

Session 8:

Savoir regrouper les propositions en 4 ou 5 grandes qualités incontournables.

Théorie sur le Story Telling - D'où vient-il ? Peter Campbell et les amérindiens

Le concept du monomythe : De Gilgamesh à Terminator, une seule structure universelle du récit pour toutes les époques et toutes les civilisations

Débriefing et Feedback

Session 9:

Gérer la présence physique (gestes-déplacements, voix, posture, regard)

Ice-breaker et Mises en situation avec des textes choisis (improvisation)

Préparation d'un contenu mémorable, exceptionnel, enthousiasmant et impactant. Savoir pitcher son exposé en 2 minutes avec les messages clés (mise en situation pour chacun)

Débriefing et Feedback

Bibliographie - feedback général et clôture

Le déroulement et les horaires sont donnés à titre indicatif et pourront varier légèrement.

30 rue st lazare - 75009 Paris
+ 33 (0)7 64 02 18 54 – magalie@leadon.fr

Siret : SIRET 852 902 659 000 22

Version du 29/03/2022