

CATALOGUE DE FORMATION



MON ENTREPRISE EST UNE SCÈNE

PROGRAMMES JANVIER 2025

Contenu

- 01** Présentation de l'entreprise
- 02** Formations proposées
- 03** Contacts



Présentation de l'entreprise

Mon entreprise, Scène à été fondée en 2009 par Alban Galzin (moi-même) et Marc Duranteau (mon associé), nous nous situons à Portet sur Garonne. Nous sommes spécialisés dans le domaine du théâtre d'entreprise et sommes agréés en tant qu'organisme de formation professionnelle à Toulouse. Nous cumulons plus de quinze années d'expérience et nous avons travaillé avec plus de 2500 clients. Notre approche principale repose sur l'interaction en direct.

Selon une étude menée par The Message Company, il a été démontré que la prise de parole en public est la plus grande peur de l'homme. En effet, la plupart des individus ne se sentent pas à l'aise lorsqu'ils doivent parler devant un auditoire.

Notre objectif est de développer la confiance en soi en travaillant sur des éléments tels que la voix et la posture, dans le but d'améliorer la communication. Nous cherchons également à aider nos clients à comprendre et à captiver leur audience, que ce soit dans le domaine professionnel ou personnel.

Formations proposées

Vous allez trouver dans ce catalogue le détail des formations que nous proposons :

- **Renforcement Prise de Parole en Public**
- **Formation Prise de Parole en Public pour chef d'entreprise**
- **Communiquer efficacement lors d'une prestation orale à enjeux (1 jour, 3 jours, 5 jours)**
- **Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral (1 jour, 2 jours)**

Renforcement Prise de parole en public



- **Public visé:**

Tout public

- **Groupe:**

2 jours soit 14 heures

- **Durée**

Dè 4 à 8 personnes maximum

- **Prérequis:**

Ouverture d'esprit Aptitude au travail d'équipe "Coachabilité"

- **Délais d'accès:**

1 mois entre la demande de formation et la mise en place

- **Accessibilité:**

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation .En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués

Objectifs pédagogiques:

- Affirmer sa présence.
- Mieux s'adapter à l'imprévu.
- Reconnaître, comprendre et maîtriser son registre émotionnel pour garder confiance.
- Maîtriser par une plus grande implication corporelle, toute situation d'échange ou de présence.
- Savoir devenir convainquant.
- Structurer et organiser ses idées.



Objectifs opérationnels

- Le stagiaire sera capable de:
- Vendre ses produits ou ses services avec une meilleure capacité
- Présenter une offre
- Se mettre en avant lors d'un entretien
- Communiquer auprès de son équipe
- Fédérer et gérer les conflits de son équipe

Méthodes pédagogiques :

- Les maîtres mots de la formation seront expérimentations et ressentis, jeux, bienveillance, énergie, implication e bonne humeur
- Pédagogie de l'accompagnement bienveillant
- Jeux et exercices théâtraux
- Mises en situation et debriefs
- Exercices pratiques
- Remises de « fiches pratiques » aux participants

Modes d'évaluation :

Validation des acquis en fin de formation lors d'une mise en situation finale

Programme



SE PRÉPARER EFFICACEMENT POUR MAÎTRISER SON TRAC EN PUBLIC

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels. Lister et prendre conscience de l'ensemble des techniques d'oralité disponibles.

TRAVAILLER SON ORALITÉ

Créer sa boîte à outils du verbal : Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation. Jouer avec les silences.

COMPRENDRE LES MÉCANISMES DE MÉMORISATION ET DES SOUVENIRS DU CERVEAU

Le Cerveau humain : fonctionnement. Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte Structuration du discours pour lui mettre du relief.

COMPRENDRE LES CLÉS DU LANGAGE NON VERBAL

L'occupation de l'espace, l'ancrage, la gestion des parasites, les cibles regard, la gestuelle.

STRUCTURER UN DISCOURS EFFICACE

Les méthodes de structuration d'un discours ou d'une présentation

- en 3 étapes
- en 7 étapes

TRAVAILLER SUR LES ÉMOTIONS

Savoir utiliser ses propres émotions et le registre émotionnel en général pour donner de l'impact à ses présentations et ses pitches commerciaux.

SAVOIR PRÉSENTER ET PITCHER

Préparer son pitch commercial Co-Coaching en binômes.

PITCHER, DÉBRIEFER ET OBSERVER

Présentations individuelles (cas concrets) Débrief à chaud.

FAITES VOTRE DAM

Travail individuel : Ce que je démarre, ce que j'arrête, ce que je maintiens.

Bilan formateur.

TARIF: 1200€ par personne /2jours (souvent adapté)

Prise de Parole en Public pour chef d'entreprise



- **Public visé:**

Manager,
Entrepreneur,
Dirigeant, Créateur ou
Repreneur d'entreprise

- **Prérequis:**

Ouverture d'esprit Aptitude au
travail d'équipe "Coachabilité"

- **Groupe:**

De 10 à 15 personnes
maximum

- **Délais d'accès:**

1 mois entre la demande de
formation et la mise en place

- **Durée:**

5 jours soit 35 heures de formation.

- **Accessibilité:**

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation .En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués

Objectifs pédagogiques:

Objectifs pédagogiques :

1. Savoir faire passer ses messages

Structurer son discours : faire retenir votre message essentiel

Répondre aux besoins et attentes de son public dans un contexte déterminé Apprendre à devenir convainquant

Savoir argumenter et traiter des objections



2. Être en phase avec son auditoire

Gérer son stress dans des situations complexes

Savoir changer sa voix, le débit de paroles et le rythme du discours en fonction de l'objectif donné.

Préciser sa gestuelle en accord avec son discours.

Tenir compte de son public en l'interrogeant

Utiliser son ressenti, ses émotions pour colorer son intervention

3. Mise en situation réelle

Impressionner et savoir laisser le bon message et la bonne impression à ses interlocuteurs.

Réagir d'une manière adéquate aux réactions diverses de son auditoire

Comprendre les clés de réussite d'un entretien ou d'une présentation professionnelle Savoir délivrer un message percutant

Objectifs opérationnels

- Apprendre à écrire une conférence
- Apprendre les techniques de l'Art Oratoire
- Scénariser et Répéter sa conférence

Méthodes pédagogiques :

Les maîtres-mots de la formation seront expérimentations et ressentis, jeux, bienveillance, énergie, implication et bonne humeur

- Pédagogie de l'accompagnement bienveillant
- Mises en situation réelles
- Débriefs et feed backs permanents
- Exercices pratiques
- Remises de « fiches pratiques » aux participants

Modes d'évaluation :

Validation des acquis en fin de formation lors d'une mise en situation finale

Programme



Contenu de la formation :

Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.

Lister et prendre conscience de l'ensemble des techniques d'oralité disponibles

Travailler son oralité

Créer sa boîte à outils du verbal : Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation. Jouer avec les silences.

Savoir choisir et délivrer ses arguments

Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte -
Structuration du discours pour lui mettre du relief

- Savoir questionner son interlocuteur
- Ecouter et rebondir sur les remarques
- Anticiper les objections et les questions
- Défendre ses idées avec conviction

Comprendre les clés du langage non verbal

L'occupation de l'espace, l'ancrage, la gestion des parasites, les cibles regard, la gestuelle

Structurer un discours efficace

- Les méthodes de structuration d'un discours ou d'une présentation
- en 3 étapes : pour développer un message
- en 7 étapes : pour convaincre

Travailler sur les émotions

Savoir utiliser ses propres émotions et le registre émotionnel en général pour donner de l'impact à ses présentations et ses pitches.



Savoir présenter et Pitcher

Préparation de la structure d'un pitch de 3 minutes, et co-coaching par 2 ou 3 pour s'entraîner Préparer sa présentation individuelle : arguments

Co-Coaching en binômes

Pitcher, Débriefier et Observer

Présentations individuelles (cas concrets) Débrief à chaud

Faites votre DAM

Travail individuel : Ce que je Démarre, ce que j'Arrête, ce que je Maintiens. Bilan formateur.

Evaluation finale

Evaluation personnelle

Taux de satisfaction : 9,53 / 10

Taux de réussite : 100%

TARIFS: 3000€

Libellé : Communiquer efficacement lors d'une prestation orale à enjeux 1 jour

CODE RS : 6549

Nom certificateur : Mon Entreprise Est Une Scène

Date d'enregistrement : 27/03/2024

[CONSULTEZ NOTRE FICHE RS](#)

- **Public visé:**

Tout public : demandeurs d'emploi, salariés, managers, directeurs, chefs d'entreprise

- **Prérequis**

AUCUN

- **Délais d'accès:**

1 mois entre la demande de formation et la mise en place

- **Durée:**

1 jour en présentiel soit 6 heures.

- **Accessibilité:**

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation .En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués



Objectifs pédagogiques:

Le stagiaire sera capable de :

- Structurer à l'écrit une intervention orale en formalisant l'objectif du message, en respectant l'architecture du discours et la méthode appropriée à son objectif et en déterminant les idées-clé à inclure dans sa présentation, afin de produire son contenu et son développement, utiles à la prestation (pitch, présentation, entretien).
- Débuter son intervention orale en utilisant les techniques d'ancrage, en créant un contact visuel avec son audience et en introduisant son propos et en formulant une accroche attractive afin de captiver l'attention de son audience dès les premières secondes de son intervention.
- Présenter avec clarté son propos à l'oral en développant son discours selon la structure choisie, en adoptant une gestuelle et un ton/rythme de voix appropriés et dynamiques et en utilisant des techniques d'illustration du discours créatives, simplement compréhensibles afin de faire passer les idées-clé.
- Intéragir avec son public lors d'une prise de parole en répondant à des questions qui n'auraient pas été anticipées et en maintenant une attitude positive et engageante, afin de maintenir le lien créé et de rester professionnel en situation difficile et stressante.
- Auto-évaluer sa prestation en utilisant des techniques d'auto-questionnement, en s'appuyant sur les retours de son public afin d'améliorer sa pratique d'expression orale.

Durée 1 jour soit 6 heures.

Méthodes pédagogiques :

Les maîtres-mots de la formation seront expérimentations et ressentis, jeux, bienveillance, énergie, implication et bonne humeur

Pédagogie de l'accompagnement bienveillant

Jeux et exercices théâtraux

Mises en situation et débriefs

Exercices pratiques

Remises de « fiches pratiques » aux participants.

Programme



Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.

Lister et prendre conscience de l'ensemble des techniques d'oralité disponibles

Travailler son oralité

Créer sa boîte à outils du verbal : Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation.

Jouer avec les silences.

Comprendre les mécanismes de mémorisation et des souvenirs du cerveau

Le Cerveau humain : fonctionnement.

Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte -

Structuration du discours pour lui mettre du relief

Comprendre les clés du langage non verbal

L'occupation de l'espace, l'ancrage, la gestion des parasites, les cibles regard, la gestuelle

Structurer un discours efficace

- Les méthodes de structuration d'un discours ou d'une présentation
- en 3 étapes
- en 7 étapes

Tarif : 600€

Modalités d'évaluation



Le référentiel de certification est organisé en 5 compétences observées au moyen de 22 critères d'évaluation. Deux modalités d'évaluation sont prévues pour l'observation des critères d'évaluation :

- une étude de cas se basant sur la situation professionnelle du candidat
- une mise en situation professionnelle suivie d'un échange avec le jury

Une attestation de formation sera remise en fin de formation.

Un parchemin sera remis également 15 jours après validation du jury de certification.

Taux de satisfaction : 9,36 / 10

Taux de réussite : 100%

Libellé : Communiquer efficacement lors d'une prestation orale à enjeux 3 jours

CODE RS : 6549

Nom certificateur : Mon Entreprise Est Une Scène

Date d'enregistrement : 27/03/2024

[CONSULTEZ NOTRE FICHE RS](#)

- **Public visé:**

Tout public : demandeurs d'emploi, salariés, managers, directeurs, chefs d'entreprise

- **Prérequis**

AUGUN

- **Délais d'accès:**

1 mois entre la demande de formation et la mise en place

- **Durée:**

3 jours en présentiel soit 18 heures.

- **Accessibilité:**

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation .En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués



Objectifs pédagogiques:

Le stagiaire sera capable de :

- Structurer à l'écrit une intervention orale en formalisant l'objectif du message, en respectant l'architecture du discours et la méthode appropriée à son objectif et en déterminant les idées-clé à inclure dans sa présentation, afin de produire son contenu et son développement, utiles à la prestation (pitch, présentation, entretien).
- Débuter son intervention orale en utilisant les techniques d'ancrage, en créant un contact visuel avec son audience et en introduisant son propos et en formulant une accroche attractive afin de captiver l'attention de son audience dès les premières secondes de son intervention.
- Présenter avec clarté son propos à l'oral en développant son discours selon la structure choisie, en adoptant une gestuelle et un ton/rythme de voix appropriés et dynamiques et en utilisant des techniques d'illustration du discours créatives, simplement compréhensibles afin de faire passer les idées-clé.
- Intéragir avec son public lors d'une prise de parole en répondant à des questions qui n'auraient pas été anticipées et en maintenant une attitude positive et engageante, afin de maintenir le lien créé et de rester professionnel en situation difficile et stressante.
- Auto-évaluer sa prestation en utilisant des techniques d'auto-questionnement, en s'appuyant sur les retours de son public afin d'améliorer sa pratique d'expression orale.

Durée 1 jour soit 6 heures.

Méthodes pédagogiques :

Les maîtres-mots de la formation seront expérimentations et ressentis, jeux, bienveillance, énergie, implication et bonne humeur

Pédagogie de l'accompagnement bienveillant

Jeux et exercices théâtraux

Mises en situation et débriefs

Exercices pratiques

Remises de « fiches pratiques » aux participants.

Programme



Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.
Lister et prendre conscience de l'ensemble des techniques d'oralité disponibles

Travailler son oralité

Créer sa boîte à outils du verbal : Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation.
Jouer avec les silences.

Comprendre les mécanismes de mémorisation et des souvenirs du cerveau

Le Cerveau humain : fonctionnement.
Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte -
Structuration du discours pour lui mettre du relief

Comprendre les clés du langage non verbal

L'occupation de l'espace, l'ancrage, la gestion des parasites, les cibles regard, la gestuelle

Structurer un discours efficace

- Les méthodes de structuration d'un discours ou d'une présentation
- en 3 étapes
- en 7 étapes

Taux de satisfaction : 9,36 / 10
Taux de réussite : 100%

Tarif : 1800€

Modalités d'évaluation



Le référentiel de certification est organisé en 5 compétences observées au moyen de 22 critères d'évaluation. Deux modalités d'évaluation sont prévues pour l'observation des critères d'évaluation :

- une étude de cas se basant sur la situation professionnelle du candidat
- une mise en situation professionnelle suivie d'un échange avec le jury

Une attestation de formation sera remise en fin de formation.

Un parchemin sera remis également 15 jours après validation du jury de certification.

Libellé : Communiquer efficacement lors d'une prestation orale à enjeux 5 jours

CODE RS : 6549

Nom certificateur : Mon Entreprise Est Une Scène

Date d'enregistrement : 27/03/2024

[CONSULTEZ NOTRE FICHE RS](#)

- **Public visé:**

Tout public : demandeurs d'emploi, salariés, managers, directeurs, chefs d'entreprise

- **Prérequis**

AUGUN

- **Délais d'accès:**

1 mois entre la demande de formation et la mise en place

- **Durée:**

5 jours en présentiel soit 30 heures.

- **Accessibilité:**

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation .En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués



Objectifs pédagogiques:

Le stagiaire sera capable de :

- Structurer à l'écrit une intervention orale en formalisant l'objectif du message, en respectant l'architecture du discours et la méthode appropriée à son objectif et en déterminant les idées-clé à inclure dans sa présentation, afin de produire son contenu et son développement, utiles à la prestation (pitch, présentation, entretien).
- Débuter son intervention orale en utilisant les techniques d'ancrage, en créant un contact visuel avec son audience et en introduisant son propos et en formulant une accroche attractive afin de captiver l'attention de son audience dès les premières secondes de son intervention.
- Présenter avec clarté son propos à l'oral en développant son discours selon la structure choisie, en adoptant une gestuelle et un ton/rythme de voix appropriés et dynamiques et en utilisant des techniques d'illustration du discours créatives, simplement compréhensibles afin de faire passer les idées-clé.
- Intéragir avec son public lors d'une prise de parole en répondant à des questions qui n'auraient pas été anticipées et en maintenant une attitude positive et engageante, afin de maintenir le lien créé et de rester professionnel en situation difficile et stressante.
- Auto-évaluer sa prestation en utilisant des techniques d'auto-questionnement, en s'appuyant sur les retours de son public afin d'améliorer sa pratique d'expression orale.

Durée 1 jour soit 6 heures.

Méthodes pédagogiques :

Les maîtres-mots de la formation seront expérimentations et ressentis, jeux, bienveillance, énergie, implication et bonne humeur

Pédagogie de l'accompagnement bienveillant

Jeux et exercices théâtraux

Mises en situation et débriefs

Exercices pratiques

Remises de « fiches pratiques » aux participants.

Programme



Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.
Lister et prendre conscience de l'ensemble des techniques d'oralité disponibles

Travailler son oralité

Créer sa boîte à outils du verbal : Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation.
Jouer avec les silences.

Comprendre les mécanismes de mémorisation et des souvenirs du cerveau

Le Cerveau humain : fonctionnement.
Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte -
Structuration du discours pour lui mettre du relief

Comprendre les clés du langage non verbal

L'occupation de l'espace, l'ancrage, la gestion des parasites, les cibles regard, la gestuelle

Structurer un discours efficace

- Les méthodes de structuration d'un discours ou d'une présentation
- en 3 étapes
- en 7 étapes

Taux de satisfaction : 9,36 / 10
Taux de réussite : 100%

Tarif : 3000€

Modalités d'évaluation



Le référentiel de certification est organisé en 5 compétences observées au moyen de 22 critères d'évaluation. Deux modalités d'évaluation sont prévues pour l'observation des critères d'évaluation :

- une étude de cas se basant sur la situation professionnelle du candidat
- une mise en situation professionnelle suivie d'un échange avec le jury

Une attestation de formation sera remise en fin de formation.

Un parchemin sera remis également 15 jours après validation du jury de certification.

Libellé : Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral, 1 jour

CODE RS : 6554

Nom certificateur : Gonogo

Date d'enregistrement : 27/03/2024

[CONSULTEZ LA FICHE RS](#)



- **Public visé:**

Manager, Entrepreneur, Dirigeant, Créateur ou Repreneur d'entreprise

- **Prérequis**

Ouverture d'esprit - Aptitude au travail d'équipe - « Coachabilité ».

- **Délais d'accès:**

1 mois entre la demande de formation et la mise en place

- **Durée:**

1 jour en présentiel soit 7 heures.

- **Accessibilité:**

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation .En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués

Objectifs pédagogiques:



- Préparation de l'intervention orale

Structurer son discours : faire retenir votre message essentiel

Répondre aux besoins et attentes de son public dans un contexte déterminé Les spécificités des supports visuels.

- Être en phase avec son public

Gérer son stress dans des situations complexes

Savoir changer sa voix, le débit de paroles et le rythme du discours en fonction de l'objectif donné.

Préciser sa gestuelle en accord avec son discours.

Tenir compte de son public en l'interrogeant

Utiliser son ressenti, ses émotions pour colorer son intervention

- Mise en situation réelle

Impressionner et savoir laisser le bon message et la bonne impression à ses interlocuteurs.

Réagir d'une manière adéquate aux réactions diverses de son auditoire

Discours pendant une interview, réunion ou conférence face à des interlocuteurs et aux médias

Objectifs opérationnels

Le stagiaire sera capable de:

- Vendre ses produits ou ses services avec une meilleure capacité
- Présenter une offre
- Se mettre en avant lors d'un entretien
- Communiquer auprès de son équipe
- Fédérer et gérer les conflits de son équipe

Méthodes pédagogiques :

Les maîtres mots de la formation seront expérimentations et ressentis, bienveillance, énergie, implication et bonne humeur

- Pédagogie de l'accompagnement bienveillant
- Mises en situation réelles
- Debriefs et feed backs permanents
- Exercices pratiques
- Remises de « fiches pratiques » aux participants

Programme



Formation en ligne comprenant 15 modules :

1. Le fond et la forme
2. La plus grande qualité d'un orateur
3. Qui j'écoute ?
4. Comment construire mon contenu ? 1
5. Comment construire mon contenu ? 2
6. Quelle différence entre le stress et le trac ?
7. Quel est le principal frein lors d'une prise de parole en public ?
8. Comment maîtriser son corps ? 1
9. Comment maîtriser son corps ? 2
10. Comment dynamiser ma prise de parole en public ?
11. Quels outils d'oralité pour bien se faire comprendre ?
12. Comment utiliser mon regard ?
13. Comment utiliser mon langage corporel ?
14. Comment garder le contrôle de ma prise de parole en public ?
15. Quelle attitude dois-je adopter lors d'une prise de parole en public ?

Mastermind Group

Faire partie d'un collectif en visio

Coaching individuel

Pendant 3 mois autant de séances de Coaching Individuel que besoin.

Modalité d'évaluation :

Validation des acquis en fin de formation lors d'une mise en situation finale

Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.
Lister et prendre conscience de l'ensemble des techniques d'oralité disponibles

Travailler son oralité

Créer sa boîte à outils du verbal : Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation. Jouer avec les silences.

Comprendre les mécanismes de mémorisation et des souvenirs du cerveau

Le Cerveau humain : fonctionnement.
Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte -
Structuration du discours pour lui mettre du relief

Comprendre les clés du langage non verbal

L'occupation de l'espace, l'ancrage, la gestion des parasites, les cibles regard, la gestuelle

Structurer un discours efficace

Les méthodes de structuration d'un discours ou d'une présentation

- en 3 étapes
- en 7 étapes

Tarif : 750€

Libellé : Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral, 2 jours

CODE RS : 6554

Nom certificateur : Gonogo

Date d'enregistrement : 27/03/2024

[CONSULTEZ LA FICHE RS](#)

- **Public visé:**

Manager, Entrepreneur,
Dirigeant, Créateur ou
Repreneur d'entreprise

- **Prérequis**

Ouverture d'esprit - Aptitude au
travail d'équipe - « Coachabilité ».

- **Délais d'accès:**

1 mois entre la demande de
formation et la mise en place

- **Durée:**

2 jours en présentiel soit 14 heures.

- **Accessibilité:**

En cas de situation de handicap, une étude sera réalisée pour la faisabilité de la prestation de formation .En cas d'impossibilité, une redirection vers le partenaire handicap et la réservation d'une salle répondant aux normes pourront être effectués

Objectifs pédagogiques:



- Préparation de l'intervention orale

Structurer son discours : faire retenir votre message essentiel

Répondre aux besoins et attentes de son public dans un contexte déterminé Les spécificités des supports visuels.

- Être en phase avec son public

Gérer son stress dans des situations complexes

Savoir changer sa voix, le débit de paroles et le rythme du discours en fonction de l'objectif donné.

Préciser sa gestuelle en accord avec son discours.

Tenir compte de son public en l'interrogeant

Utiliser son ressenti, ses émotions pour colorer son intervention

- Mise en situation réelle

Impressionner et savoir laisser le bon message et la bonne impression à ses interlocuteurs.

Réagir d'une manière adéquate aux réactions diverses de son auditoire

Discours pendant une interview, réunion ou conférence face à des interlocuteurs et aux médias

Objectifs opérationnels

Le stagiaire sera capable de:

- Vendre ses produits ou ses services avec une meilleure capacité
- Présenter une offre
- Se mettre en avant lors d'un entretien
- Communiquer auprès de son équipe
- Fédérer et gérer les conflits de son équipe

Méthodes pédagogiques :

Les maîtres mots de la formation seront expérimentations et ressentis, bienveillance, énergie, implication et bonne humeur

- Pédagogie de l'accompagnement bienveillant
- Mises en situation réelles
- Debriefs et feed backs permanents
- Exercices pratiques
- Remises de « fiches pratiques » aux participants

Programme



Formation en ligne comprenant 15 modules :

1. Le fond et la forme
2. La plus grande qualité d'un orateur
3. Qui j'écoute ?
4. Comment construire mon contenu ? 1
5. Comment construire mon contenu ? 2
6. Quelle différence entre le stress et le trac ?
7. Quel est le principal frein lors d'une prise de parole en public ?
8. Comment maîtriser son corps ? 1
9. Comment maîtriser son corps ? 2
10. Comment dynamiser ma prise de parole en public ?
11. Quels outils d'oralité pour bien se faire comprendre ?
12. Comment utiliser mon regard ?
13. Comment utiliser mon langage corporel ?
14. Comment garder le contrôle de ma prise de parole en public ?
15. Quelle attitude dois-je adopter lors d'une prise de parole en public ?

Mastermind Group

Faire partie d'un collectif en visio

Coaching individuel

Pendant 3 mois autant de séances de Coaching Individuel que besoin.

Modalité d'évaluation :

Validation des acquis en fin de formation lors d'une mise en situation finale



Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public

Déterminer son objectif principal et identifier les messages essentiels.
Lister et prendre conscience de l'ensemble des techniques d'oralité disponibles

Travailler son oralité

Créer sa boîte à outils du verbal : Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation. Jouer avec les silences.

Comprendre les mécanismes de mémorisation et des souvenirs du cerveau

Le Cerveau humain : fonctionnement.
Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte -
Structuration du discours pour lui mettre du relief

Comprendre les clés du langage non verbal

L'occupation de l'espace, l'ancrage, la gestion des parasites, les cibles regard, la gestuelle

Structurer un discours efficace

Les méthodes de structuration d'un discours ou d'une présentation

- en 3 étapes
- en 7 étapes

Tarif : 900€

Contacts :



Les formateurs :



Marc DURANTEAU



Alban GALZIN

Si vous êtes intéressé(e) par l'une de nos formations, n'hésitez pas à nous contacter :

Mail : albangalzin@monentrepriseestunescene.com

Téléphone : 06.59.53.65.49

Adresse: 8 chemin des Genêts 31120 Portet sur Garonne

<https://monentrepriseestunescene.convertri.com/formation-presentiel>