

Prendre la parole en public

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Code de formation : COM121

€ Tarifs

Prix public : 1490 €

Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.

Le dispositif FNE-Formation.

L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

CPF -MonCompteFormation

Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Augmenter la confiance dans une prise de parole.
- Améliorer son aisance corporelle et vocale.
- Apprendre à structurer son discours.
- Savoir rebondir en cas de déstabilisation.

Public visé

Toute personne souhaitant renforcer ses capacités d'intervention en public.

Pré-requis

Aucune

Lieux & Horaires

Campus : Ensemble des sites

Durée : 14 heures

Délai d'accès : Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

Distanciel possible : Oui

PROGRAMME

PEDAGOGIE

Développement des expressions corporelles et vocales par l'apport des techniques théâtrales.

Exercices d'improvisation pour développer créativité et capacité à rebondir.

Mise en scène sur des situations concrètes de prise de parole professionnelle.

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Module 1 : Réguler ses émotions

- Faire de sa respiration un allié face au trac
- S'enraciner pour mieux se stabiliser
- Se préparer mentalement pour développer la confiance en soi
- Prendre du recul face à l'hostilité et l'agressivité

Module 2 : Gagner en présence

- Gestes, posture, regard : les mettre au service de son discours
- S'approprier l'espace
- Faire de sa voix un outil de communication maîtrisé : débit, volume, intonation, articulation
- Les silences : les apprivoiser

Module 3 : Augmenter sa fluidité verbale

- Un objectif précis pour une expression claire
- Structurer son discours pour une meilleure aisance verbale
- La métaphore pour convaincre
- Savoir utiliser les mots-clefs et éviter le piège d'un contenu figé

Module 4 : Savoir adapter son discours aux différents publics

- Identifier le public avant de construire le message
- Construire un message adapté
- Choisir les mots justes et utiliser ses notes à bon escient

Module 5 : Identifier le fond du discours pour mieux le mettre en forme

- Partir des filtres du schéma de la communication pour monter son discours : ce que je

Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

■ 11 / 09 / 2025

- 📍 : Ensemble des sites
- ✓ : Distanciel possible
- 🕒 : 14 heures
- 📅 : 2 jours

■ 17 / 11 / 2025

- 📍 : Ensemble des sites
- ✓ : Distanciel possible
- 🕒 : 14 heures
- 📅 : 2 jours

pense, ce que je veux dire, ce que je peux dire, ce que je dis

Module 6 : Identifier ainsi ce qui est vraiment important quant au message que je souhaite faire passer

Module 7 : Identifier l'importance de bien maîtriser son sujet pour en faire une restitution optimale

Module 8 : Rebondir, réagir

- Face aux objections, aux désaccords, au mécontentement
- Gérer l'erreur
- Questionner pour mieux improviser

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

Pendant la formation : mises en situation, autodiagnosics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : certificat de réalisation.

Validations des acquis : grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.