

# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



## CONTEXTE

Parce qu' embarquer son auditoire lors des pitches et présentations à l'oral est essentiel afin de fédérer autour de vos projets et qu'être à l'aise à l'oral et devenir un bon orateur nécessite d'adopter une bonne communication verbale et non-verbale pour délivrer le meilleur message.

Vous souhaitez motiver vos équipes, vendre à des clients, présenter des projets ou marquer les esprits : Alors vos présentations peuvent faire la différence !

Avoir un impact et convaincre à l'oral est devenu une priorité dans le monde professionnel et pour votre entreprise :

Un atelier qui se veut à 80% pratique (20% théorique) mais aussi ludique, technique et challengeant.

## OBJECTIFS

- Devenir un bon orateur en étant à l'aise à l'oral face à un public par la pratique
- Désacraliser la prise de parole afin de mieux appréhender sa gestion du stress et la gestion de ses émotions
- Comprendre les enjeux d'une prise de parole percutante
- Convaincre son auditoire grâce à une prise de parole impactante
- Maîtriser tous les outils du "pitch" et d'une bonne présentation

**FORMATION ANIMÉ PAR  
HERMANN DECKOUS  
COACH EN PRISE DE PAROLE  
EN PUBLIC, COMÉDIEN, COACH  
D'ACTEUR, METTEUR EN  
SCÈNE, CONFÉRENCIER,  
ENTREPRENEUR**

**TARIF : 680€ HT**

**INSCRIPTION OBLIGATOIRE SUR  
NOTRE SITE WEB :  
CYCLE SCIENCES HUMAINES**

**Méthodes pédagogiques  
et modalités d'évaluation :**

- QCM
- Présentation et mise en situation
- Expose
- Passage à l'oral

**PUBLIC CIBLE : ARCHITECTES**

**PRÉREQUIS : AUCUN**

**NOMBRE DE JOURS / HEURES :**

**2 JOURNEES / 14 HEURES**

**Découvrez le GEPa**



## Module 1 - Introduction aux basiques de la prise de parole en public

- 1.1 Maîtriser les outils de communication non-verbale
- 1.2 Maîtriser les outils de communication verbale
- 1.3 Développer son capital « présence/charisme » en dynamisant sa prise de parole en public et capter son auditoire
- 1.4 Maîtriser ses émotions et son stress

## Module 2 - Les outils du pitch et de la présentation qui fait sensation

- 2.1 Savoir trouver la bonne accroche pour convaincre vite et bien
- 2.2 Structurer sa présentation et construire un argumentaire claire
- 2.3 Apprendre à connaître à l'avance son auditoire
- 2.4 Adapter à son pitch en fonction de son auditoire

## Module 3 - La pratique par le training (l'entraînement)

- 3.1 Ateliers confiance en soi en public
- 3.2 Training prise de parole en public
- 3.3 Pitch challenge ou pitch elevator
- 3.4 Temps de débriefing pour chaque participant
- 3.5 Débriefing vidéo
- 3.6 Pecha kucha