

# FORMATION : 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 DE LA FORMATION

- 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

## OBJECTIFS OPERATIONNELS :

- Convaincre son auditoire grâce à une prise de parole impactante
- Maîtriser tous les outils du "pitch" et d'une bonne présentation

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

**TARIF : 700€ 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 JOURNÉES / 14 HEURES**

**Découvrez le GEP A**



## Jour 1 -

### 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

*Méthodologie : Un atelier d'une journée à la fois ludique, interactif et participatif : Challenge-training  
Tour de table pour retours d'expérience, debriefing des participants et du formateur.*

## Jour 2 -

### 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

*Méthodologie : Théorie active, jeu autour du pitch "elevator pitch" et "pecha kucha",  
Cas pratiques et mise en situation  
Tour de table pour retours d'expérience, debriefing des participants et du formateur.*

## Jour 2 -

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

- Synthétiser les discours lors des briefs, réunions
- Comprendre les attentes de son auditoire : pour des prises de parole interactives...
- Savoir animer une réunion en visio-conférence.
- Maîtriser ses réponses face aux différentes questions et objections

*Méthodologie : cas pratiques et mise en situation  
Tour de table pour retours d'expérience, debriefing des participants et du formateur.*

*Modalité d'évaluation : Quiz (Kahoot), Prise de parole en public en fin de séance debriefé et filmé pour chaque participant avec une remise d'une fiche d'évaluation (prise de parole) pour la progression future du participant dans son quotidien professionnelle.*

Fiche MAJ le 12/04/2023