

### OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir une posture d'orateur.
- Argumenter pour convaincre un auditoire.
- Improviser une prise de parole en maîtrisant son intervention.
- Intégrer les techniques de synchronisation : adapter son discours à son interlocuteur.

### DURÉE

**2 jours - 14 heures**  
9h15-12h45//13h30-17h

### TARIF NET DE TVA

**Tarif tout public : 490 €**

### EFFECTIF

**Présentiel :**  
Minimum : 5 stagiaires  
Maximum : 12 stagiaires

### PROGRAMME

#### L'identification et l'analyse des prises de parole en public

- Leurs types : réunion, conférence, colloque, présentation de projet : points communs et différences
- Les types de publics : équipe, hiérarchiques, partenaires, prestataires

#### Les principes de la communication face à un groupe

- Le schéma de la communication
- Les principes et les obstacles
- L'impact de la communication verbale et non verbale dans la transmission des messages
- Les principes de communication verbale pour s'exprimer face au groupe
- Les principes de communication non verbale et le positionnement face au groupe : s'affirmer et s'imposer dans sa posture d'orateur
- Les techniques de synchronisation

#### La prise de parole préparée

- Le questionnement préalable à la préparation : public, objectifs, attentes, les sources d'informations disponibles, lieux, moyens...
- La préparation de la forme du message : style et supports appropriés
- La préparation du fond du message : structurer le plan
- L'anticipation des « questions pièges »

#### La prise de parole spontanée

- Les techniques d'argumentation
- Les techniques d'improvisation

#### La gestion de l'interaction avec le public et de la dynamique de groupe

- Les techniques pour capter et maintenir l'attention du public
- Les techniques d'animation de débats et de prise de décision
- Les techniques pour gérer les leaders positifs et négatifs
- La gestion du temps de parole
- La gestion des groupes « trop mous » ou « trop actifs »

# COMMUNICATION

## PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

### Savoir gagner en assurance

- Découvrir les composantes et les leviers de l'affirmation de soi
- Développer et restaurer l'estime de soi et la confiance en soi
- Maîtriser son stress pour améliorer sa performance
- Gérer ses émotions pour en jouer

### LIEU DE FORMATION

**CMA IDF - 92**  
17 bis rue des Venêts  
92000 NANTERRE

### CONTACT

**Service Formation**  
TURHAN Silvia  
Tél : 01 47 29 43 87  
formation.92@cma-idf.fr  
www.formation-cma92.fr

### PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME et demandeurs d'emploi.

### PRÉ-REQUIS

Aucun.

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

### ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

### PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

### SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.  
Questionnaires de satisfaction.

