

**NOUVEAU**

# Oser prendre la parole en public et convaincre son auditoire

## OBJECTIFS

- Développer les compétences organisationnelles et inter-relationnelles visant à communiquer efficacement et convaincre en milieu professionnel.

## PROGRAMME

### Jour 1 :

- Maîtriser les problématiques des différents contextes de communication :
  - Types d'interlocuteurs : collaborateurs, hiérarchie, subordonnés, usagers, clients.
  - Cadre de la prise de parole : régulière, extraordinaire, interne, externe, réunion de service, séminaire, brainstorming...
  - Modalités de la prise de parole (spontanée, planifiée, provoquée, refusée) et de la communication (un ou plusieurs interlocuteurs, nécessité de convaincre à court, moyen ou long termes, communication ouverte ou pas).
- Formaliser ses compétences personnelles en situation de communication interpersonnelle :
  - Identifier ses atouts et faiblesses.

- Compétences verbales et non verbales.
- Compétences écrites et orales.
- Confiance en soi et en les autres.
- Posture professionnelle facilitante et freinante.

### Jour 2 :

- Développer la force de la parole et l'assertivité :
  - Préparation de la prise de parole : prendre en amont les bonnes informations sur l'auditoire, sa nature, sa composition, ses attentes, son mode de raisonnement.
  - Résistance au stress relationnel : parler avec simplicité, maîtriser son temps et son sujet.
  - Congruence entre arguments, valeurs et posture personnelle.
- Mise en situations pratiques.

## MÉTHODE

Apports théoriques et pratiques modulés en fonction des attentes particulières des participants.

Pédagogie misant sur l'auto-réflexion des participants et l'appropriation des savoirs transmis par le formateur.

Mises en situation et jeux de rôles, d'après les situations professionnelles propres à chaque participant, visant à actualiser le potentiel personnel et favoriser le gain de compétence opérationnel.

## DURÉE

**2 jours**

### Dates et lieu

13 et 14 juin à Tours

### Coût\*

Adhérents : 380€

Non adhérents : 420€

## Animation

**Antony VINCIGUERRA,**  
Consultant formateur  
Président du CERES

## Public

Tous types de professionnels désirant développer ses compétences inter-relationnelles pour améliorer sa force de conviction et l'efficacité de ses arguments.

## Prérequis

Aucun prérequis.

## Contact

► Juliette MICHEL

✉ [juliette.michel@frapscentre.org](mailto:juliette.michel@frapscentre.org)

☎ 02 47 37 69 85

Inscription en ligne :  
[www.frapscentre.org](http://www.frapscentre.org)



\*Certains dispositifs existent pour financer vos formations en tout ou partie. Contactez-nous !