**Fiche signalétique du Module N° 6 : Techniques de communication en public**

|  |  |
| --- | --- |
| **THEME** | **Techniques de communication en public** |
| Objectifs pédagogiques | Appréhender les bases et techniques les plus simples de la prise de parole en public dans un contexte professionnel   * Identifier les aspects à améliorer dans sa prise de parole en public, * Améliorer le langage du corps et la structuration du message, * Gérer son stress. |
| Contenu | 1. **Utiliser les clefs de la préparation d'une prise de parole efficace**    * Structurer sa préparation pour gagner en efficacité : les 4 opérations.    * Les questions à se poser et les 3 points clefs pour préparer sa prise de parole.    * Repérer le thème, l'objectif et la population cible.    * Mettre en valeur les arguments.    * Prévoir des auxiliaires visuels adaptés.    * Choisir ses supports selon le message, le lieu, l'auditoire. 2. **Maitriser son corps pour parler avec aisance**    * Connaitre les mécanismes du stress.    * Identifier son fonctionnement en situation de prise de parole en public.    * Repérer et utiliser les leviers pour gérer son stress et maitriser son trac.    * Savoir utiliser sa respiration.    * Faire vivre sa voix : ton, débit, volume.    * Optimiser son articulation.    * Utiliser et maitriser ses gestes et attitudes pour être plus à l'aise et plus percutant en prise de parole. 3. **Installer et entretenir la relation avec l'auditoire, faire du public un allié**    * Capter l'attention.    * Établir la relation et savoir comment la valider.    * Intéresser et motiver son auditoire.    * Maintenir l'intérêt.    * Utiliser les rythmes, les silences, les accentuations.    * Respecter le temps.    * Tester l'impact du message. 4. **Prendre la parole avec efficacité**    * Savoir structurer sa prise de parole dans ses aspects intellectuels, physiques, relationnels.    * Soigner l'introduction, bien utiliser les 3V (Vous / Vécu / Visuel), les 3 Dire, réussir sa conclusion.    * Savoir exprimer intentionnellement une émotion.    * Comprendre la part de l'émotion dans la force de conviction.    * Pratiquer des interventions spontanées avec aisance.    * Savoir convaincre, persuader son public. 5. **Faire face aux situations difficiles**    * Savoir répondre aux objections.    * Savoir répondre aux questions délicates ou aux questions pièges.    * Connaitre ses zones de confort et de progrès.    * Gérer sa relation à un auditoire présentant des comportements « perturbants ». |
| Méthodes pédagogiques | * Utiliser les clefs de la préparation d'une prise de parole efficace   o Étude de cas, fiches mémo, vidéos minute, mise en application. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | * Maitriser son corps pour parler avec aisance   + Diagnostics et jeux de rôles individualisés, entrainements sur des techniques d'experts, boîte à outils et grille de suivi, vidéo de démonstration. * Installer et entretenir la relation avec l'auditoire, faire du public un allié   + Jeu de groupe en silence, techniques et mises en situation, débriefs circonstanciés et plan de progression. * Prendre la parole avec efficacité   + Chaque participant passe en situation, applications et techniques   complémentaires, vidéos minute*.* |
| Durée de la formation | * Une journée * 5 Décembre 2019 |