**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
 |