

Prendre la parole en public avec impact (méthode CIBLES)

Les outils et les clefs pour optimiser sa communication orale, s'adapter à son auditoire et *faire passer* son message.

Choix du registre en fonction du public, recherche du ton juste, impact de la gestuelle, charge émotionnelle du discours.

- **Tarif entreprises : 640 € net (déjeuner compris)**
30 % sur les inscriptions en tant que particulier (code persoform)

Sessions inter-entreprises sur Paris & Montpellier

Objectifs

- Identifier son profil AEC DISC d'orateur et celui de ses interlocuteurs
- Développer son influence à l'oral via la gestuelle, gagner en présence
- Trouver les mots justes, choisir le bon registre en fonction du public
- Faire passer ses messages en faisant de ses émotions des alliées

Pré-requis

Parler régulièrement en public

Compétences visées

Formuler un message d'entreprise clair et mémorable, adapté à l'auditoire

Prendre la parole en utilisant le langage des émotions & des sensations

Public

Toute personne ayant à prendre la parole dans le cadre professionnel

Durée

1 jour (7 heures en présentiel)

Lieux

28 rue de Londres 75009 Paris
6 rue du Cannau 34000 Montpellier

Horaires

9h30 – 17 h30 (café d'accueil à 9h00)

Options pédagogiques

Mises en situations professionnelles : présentation client, intervention en réunion, allocution... Suivies de débriefings personnalisés et des apports théoriques.

Méthode

Animée par un media trainer cette formation associe techniques de communic'acteurs et apports en neurosciences appliquées.

Un travail tout particulier sur l'impact personnel et l'adaptation à son auditoire est proposé.

Mode d'évaluation

Continue + questionnaire à chaud en fin de session + questionnaire à froid à trois mois.

PROGRAMME

Matin

Rappels des fondamentaux d'une prise de parole réussie

- Cerner sa cible et se fixer un objectif de communication (POM)
- Réussir son RDV avec l'auditoire
- L'incontournable mise en scène de soi
- Communiquer en [mode RGPD](#)
- Donner du rythme à ses propos
- Marquer les esprits via des anecdotes
- Structurer un discours selon le modèle Tête, Cœur, Corps
- La gestion des questions

L'apport à l'oral de l'outil AEC DISC

- Dominant, Influent, Stable, Contrôlant quel est votre profil d'orateur ?
- Identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs
- Adapter son style de communication en fonction de l'auditoire
- Utiliser les mots qui parlent au cœur et à la raison du public

Gagner en influence via le langage corporel

- Le socle non verbal de l'affirmation de soi
- Développer son assertivité pour élargir son pouvoir de conviction
- Le vocabulaire gestuel du charisme
- Observer le non verbal du public et ajuster son discours

Déjeuner en commun

12h30-13h30

Après-midi

Se connecter à ses émotions et sensations

- Apprivoiser ses émotions via la respiration et la relaxation
- Se relier à ses états internes pour gagner en présence à l'oral
- Parler et bouger en pleine conscience

Faire des émotions nos alliées

- Réaliser un profilage gestuel et verbal de l'auditoire
- Partager ses émotions, faciliter la compréhension via les mouvements et déplacements
- Créer une bulle émotionnelle avec le public
- Le pouvoir des images mentales (VAKOg)

Donner plus d'impact à ses propos

- Le principe Vous, Je, Nous
- L'expression positive
- Prendre en compte la recherche de sécurité et de motivations de sa cible
- Parler aux 3 cerveaux de ses auditeurs
- Pensée analogique & marqueurs digitaux
- S'appuyer sur les valeurs de ses interlocuteurs pour convaincre
- S'adresser à chaque partie de l'auditoire via la structure MERE
- Choisir la bonne structure de discours : ORAL, PSG, ADERT...

• Bilan du stage

Dernières recommandations personnalisées + questionnaire à chaud.

• Remise des codes d'accès

pour télécharger la [documentation pédagogique](#) depuis notre site.