

Prise de parole en public

Spécialement conçue à l'intention des Présidents d'association de commerçants, cette formation a pour objectif de permettre une meilleure présentation à l'oral afin de mobiliser l'auditoire. Elle permettra d'acquérir des outils d'expression, d'améliorer sa confiance en soi et de préparer des stratégies pertinentes.

Développer ses capacités d'orateur afin de mobiliser:

La communication non verbale : la voix, le regard.

Dynamique liée à la gestuelle

Gérer ses émotions

Développer sa confiance en soi

Prendre la parole, capter l'attention

Respiration, élocution, relaxation

Découvrir l'improvisation mentale et verbale

Prendre en compte l'auditoire :

Le besoin , Attentes et peurs

Définir une stratégie

Se préparer aux objections

Structurer son discours :

Préparation

Le fond : objectifs

La forme : structure du discours, éléments essentiels à dire

Préparer son argumentaire :

Ecouter et observer - S'adapter au public

Dialoguer, débattre avec le public pour convaincre

Techniques d'argumentation

Transition avec la phase de conclusion

Faire adhérer les participants et les rassurer

Chaque stagiaire devra se montrer actif et participatif

La pédagogie s'appuiera sur des apports théoriques ainsi que sur des mises en situation pratiques vidéoscopées.

Bernard Bourdet, psychologue formateur, spécialiste de la confiance en soi anime de nombreuses formations sur ce thème pour des cadres d'entreprises, des commerciaux, des chefs d'entreprises et des professions libérales.

Parmi ses clients, l'Aérospatiale, EDF GDF, la FNAIM, le Ministère de la Justice, mais aussi des commerçants en coaching etc.

Contact Isabelle Calzia / 04 90 14 87 51