

Prendre la parole avec aisance et conviction

Code  
**50187**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 528 € HT**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

## PUBLIC

Personnes qui doivent communiquer régulièrement ou occasionnellement à l'oral – Dirigeants – Cadres qui doivent développer leur impact dans leurs discours

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

## NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

## Objectifs pédagogiques

- Analyser ses prises de parole
- Capter l'attention et la garder
- Renforcer son impact
- Préparer sa prise de parole
- Rester serein en toute situation

## Programme de la formation

### Engagement

Connectez-vous sur votre espace participant pour réaliser le module digital "prise de parole en public" d'une durée de 30 minutes. Complétez les ressources pédagogiques indispensables au lancement de votre formation. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.?

## Analyser ses prises de parole

### Reconnaître ses points forts

- Identifier son propre fonctionnement en public
- Connaître ses qualités et ses axes de progrès
- Feedback personnalisé : présentation d'un discours en 3 minutes

### Identifier les trois peurs fondamentales de l'orateur

- Le syndrome de l'imposteur
- Les 3 peurs fondamentales (jugement, regard des autres,...)
- Action : lever mes craintes

Evaluation : mes actions pour capitaliser sur mes points forts

## Capter l'attention et la garder

### Utiliser le regard

- La puissance du regard

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### **ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE**

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- La technique du « balayage »
- Action : mise en application du balayage

### Utiliser le souffle et la voix

- Maîtriser la colonne d'air
- Connaitre les 3 composantes de la voix
- Action : faites-votre discours !

Evaluation : les 3 points clés pour capter son auditoire

## **Renforcer son impact**

### Pratiquer les silences

- La puissance des silences en prise de parole
- Comprendre les limites du discours sans pause
- Vidéo : le silence, un mot qui change tout

### Utiliser le corps

- Maîtriser le non verbal
- Adopter la bonne posture, les bons gestes et attitudes
- Action : la règle du baobab

Evaluation : mise en pratique devant le groupe

## **Préparer sa prise de parole**

### Préparer son discours

- Les objectifs de la prise de parole
- Les points clés pour bien structurer
- Instant déclic : 1 objectif par discours

### Utiliser le storytelling

- Les 4 incontournables pour capter l'attention
- La méthode du Héros
- Action : rédiger son accroche

Evaluation : rédiger son plan d'action

## **Rester serein en toute situation**

### Traiter les objections

- La gestion des objections
- La méthode ERO
- Action : débat

### Apprivoiser le trac

- Croyances et pensées vs visualisation positive

- La préparation mentale
- Instant déclic : mes messages antidotes

Evaluation : entraînement à la réduction du trac

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, mettez en œuvre vos engagements dans votre contexte professionnel et bénéficiez du soutien de votre formateur via les coups de pouce.

### A noter

... \_\_\_\_\_

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

### PARIS

- 27-28 Aoû. 2026 – Session Garantie
- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 24-25 Sep. 2026 – Session Garantie
- 15-16 Oct. 2026
- 12-13 Nov. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026 – Session Garantie
- 17-18 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 27-28 Aoû. 2026
- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 15-16 Oct. 2026 – Session Garantie
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026 – Session Garantie

### AIX-EN-PROVENCE

- 27-28 Aoû. 2026
- 10-11 Sep. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 27-28 Aoû. 2026
- 10-11 Sep. 2026 – Session Garantie
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### LILLE

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### LYON

- 27-28 Aoû. 2026
- 10-11 Sep. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 27-28 Aoû. 2026
- 10-11 Sep. 2026

- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

- 17-18 Déc. 2026

## MONTPELLIER

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## NANTES

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## NICE

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## NIORT

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## PAU

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## RENNES

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## ROUEN

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## STRASBOURG

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026

## TOULOUSE

- 27-28 Aoû. 2026
- 10-11 Sep. 2026

- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

- 17-18 Déc. 2026

## TOURS

- 27-28 Aoû. 2026
- 15-16 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026
- 17-18 Déc. 2026