

## Communiquer avec les techniques théâtrales

Capter son auditoire avec les outils du comédien

Code  
**50406**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 528 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### PUBLIC

Personne souhaitant améliorer ses facultés de communication à l'oral et gagner en confiance et force de persuasion lors d'une présentation orale

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

### LES POINTS FORTS

Une demi-journée dans un théâtre pour s'entraîner aux techniques théâtrales

### 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

## Objectifs pédagogiques

- Intégrer les outils du comédien
- Capter l'auditoire avec le regard
- Analyser sa voix
- Persuader par sa communication orale
- Accroître sa souplesse comportementale

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter votre questionnaire préparatoire et démarrer votre parcours : quiz le "saviez-vous ?", vidéo, auto-positionnement. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

## Intégrer les outils du comédien

### Utiliser les techniques d'acteur

- Les 5 composantes des outils du comédien
- Écoute, corps, adaptabilité, sincérité, voix
- Action : exploration en groupe

### Mettre son corps au service d'une communication

- La place du corps dans l'émission et la réception des messages
- La posture optimale pour communiquer avec efficacité
- Jeu : se libérer des gestes parasites

### Evaluation : situations de communication

## Capter l'auditoire avec le regard

### Utiliser le regard pour captiver

- L'importance du regard
- Inhibition et contact oculaire

Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- 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.

- Action : un regard qui donne et qui reçoit

### Utiliser le non verbal

- Communiquer avec le regard
- Les différents jeux de regard
- Jeu : contacter par le regard

Evaluation : ma communication non-verbale

### Analyser sa voix

#### Identifier les caractéristiques de sa voix

- Les principes fondamentaux
- Le fonctionnement de la voix
- Action : AR-TI-CU-LER

#### Trouver son timbre

- L'ajustement des cordes vocales
- Les résonateurs
- Jeu : le silence après Mozart

Evaluation : exercices vocaux

### Persuader par sa communication orale

#### Faire adhérer à l'oral

- Les secrets d'une communication persuasive
- L'adhésion par le non verbal
- Feedback personnalisé : travailler sa posture

#### Prendre en compte son auditoire

- L'émotion dans le discours
- Comment captiver son public
- Action : dans les chaussures du leader

Evaluation : mise en situation

### Accroître sa souplesse comportementale

#### Identifier ses propres résistances pour s'en libérer

- Les conditions du lâcher prise
- Le trac : une énergie nécessaire
- Instant déclic : « ici et maintenant »

#### Expérimenter les clés pour dépasser ses limites

- Entraînements quotidiens



- Méthodes de relaxation pour gérer son trac et ses émotions
- Action : « libérez le comédien qui est en vous ! »

## Evaluation : co-challenge

### 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

- 21-22 Sep. 2026 – Session Garantie
- 26-27 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

