

PUBLIC

Collaborateurs souhaitant maîtriser les leviers de l'art oratoire, du pitch et du storytelling pour susciter l'émotion et remporter l'adhésion

PRÉ-REQUIS

Avoir des bases de prise de parole

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

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

Code
90757

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1665 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Construire un discours clair et efficace
- Capter l'attention de son auditoire
- Enrichir son expression orale
- Susciter l'émotion grâce au storytelling
- Convaincre avec le pitch

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.

Construire un discours clair et efficace

Identifier les spécificités de l'expression orale

- Connaître les règles de l'orateur
- Adapter le rythme de la pensée vs la parole
- Outil-clé : 5 clés de la prise de parole

Structurer son discours

- La règle des 3 temps (accroche, développement, conclusion)
- Hiérarchiser ses arguments du plus fort au plus convaincant
- Action : préparation d'un discours sur les cas participant

Capter l'attention de son auditoire

Adapter sa présentation à son auditoire

- Choisir son registre, ses références selon le public
- Créer de la proximité sans perdre en crédibilité
- Outil-clé : les 7 questions à se poser

- 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

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

Impliquer son auditoire

- Les 60 premières secondes
- L'accroche efficace
- Action : 5 techniques pour capter l'auditoire

Evaluation : création de son accroche

Enrichir son expression orale

Utiliser la rhétorique

- Les effets de style , savoir alterner raison et sentiment pour emporter l'adhésion
- L'avocat, le poète, le journaliste
- Instant déclic : l'effet attention / mémorisation

Varié les registres du discours

- Maitriser sa présence : posture, voix, regard.....
- Les parasites de l'attention
- Action : ma boîte à outils personnalisée

Evaluation : feedback personnalisé

Susciter l'émotion grâce au storytelling

Définir les bénéfices du storytelling

- Une réponse à 3 grands enjeux
- Les situations propices au storytelling

Identifier les clés du succès du storytelling

- L'enjeu de la préparation
- Les 5 bonnes pratiques pour être efficace
- Outil-clé : ma boîte à histoires

Evaluation : jeux de rôles

Convaincre avec le pitch

S'exercer à l'art du pitch

- Le pixar pitch
- Le pitch d'Oren Klaff
- Action : mon pitch du héros

Se mettre en scène

- L'enjeu du « décor »
- L'incarnation de son personnage
- Action : mise en situation

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

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

A DISTANCE

- 3-4 Sep. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 22-23 Oct. 2026

BORDEAUX

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

CHAMBERY

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

GRENOBLE

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

LILLE

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

LYON

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

MARSEILLE

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

NANTES

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

NICE

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

NIORT

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

PAU

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

RENNES

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

ROUEN

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

STRASBOURG

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

TOULOUSE

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026

TOURS

- 22-23 Oct. 2026
- 7-8 Déc. 2026