

<p><b>OBJECTIFS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Mieux connaître ses propres modes de communication et postures</li> <li>&gt; Maîtriser les techniques pour s'exprimer avec aisance</li> <li>&gt; Maîtriser son trac les techniques de la voix et de la posture</li> <li>&gt; Préparer une intervention orale efficace et convaincante et adapter selon l'auditoire</li> </ul>	<p><b>DURÉE</b></p> <p>14 heures</p>
<p><b>MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION</b></p> <p>Entretien préalable + devis</p>	<p><b>PUBLICS</b></p> <p>Etudiant(e), Salarié(e), Demandeur d'emploi, Entrepreneur (se)</p>
	<p><b>PRÉ-REQUIS</b></p> <p>Aucun</p>
	<p><b>ÉVALUATION</b></p> <p>Formation basée sur l'apprentissage pratique Évaluation tout au long de la formation</p>
	<p><b>VALIDATION</b></p> <p>Attestation de formation</p>

## CONTENU DE LA FORMATION

### PLANNING :

#### Formation en groupe :

- > Du 16.02 au 18.02.2022
- > Du 20.04 au 22.04.2022
- > Du 20.06 au 22.06.2022
- > Du 31.08 au 02.09.2022
- > Du 14.11 au 16.11.2022

**Formation individuel et / ou à distance :** Planning personnalisé sur devis

### TARIFS :

**Autofinancement :**  
adhésion\* + 105 €

**Prise en charge par un organisme** (AGEFIPH, CPF, Pôle emploi, entreprise, OPCO...) :  
210 €

**Formation en individuel:**  
420 €

\* Adhésion annuelle, acquittable une seule fois quelque soit le nombre de formations suivies

- **MIEUX SE CONNAITRE À L'ORAL : LE PRÉALABLE INDISPENSABLE**
  - Les différentes composantes de la communication
  - Apprivoiser son trac : comprendre les mécanismes du stress et les leviers pour les gérer
  - Valoriser ses atouts personnels pour développer sa confiance et son authenticité
  - Identifier ses axes de progrès
  - Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite projeter avec l'image perçue par les autres
- **STRUCTURER SON INTERVENTION ET BOOSTER L'EFFICACITÉ DE SA PRISE DE PAROLE**
  - Travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, les silences
  - Une prise de parole structurée : aspects intellectuels, physiques, relationnels
- **CONVAINCRE SON AUDITOIRE**
  - Savoir convaincre : des arguments pour la tête, pour le cœur, le corps
  - L'expression délibérée de ses émotions outils de conviction
  - Les moyens d'influences : quelques outils de psychologie sociale facilitant l'engagement de son auditoire
- **ADAPTER SON DISCOURS AUX DIFFÉRENTS PUBLICS**
  - Les éléments clés de la communication en fonction des différentes tranches d'âge
  - Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire pour adapter son message
  - Se brancher sur le canal de communication de l'autre
  - Adapter son discours aux personnalités difficiles
- **APPLICATION**  
Jeux de rôles et exercices pratiques

Contenu indicatif, adaptable en fonction de vos besoins