



Ressources humaines

Développement personnel

Expression orale et prise de parole en public

Durée : 6 heures

Référence : F08-DP-6

### Objectifs pédagogiques

Présentation convaincante et réussie face à un public

Importance de la préparation :

- structuration de la présentation
- forme et fond compréhensibles et impactant

Perfectionnement par mises en situation :

- traitement de publics et de situations difficiles
- contrôle de la situation
- attention active
- communication non verbale
- techniques et attitudes
- l'attention des auditeurs : la capter et la garder
- dynamique : adhésion et action

### Population concernée

Toute personne amenée à prendre la parole face à un auditoire pour des réunions et des présentations

### Connaissances requises

Maîtrise de la langue française

### Profil de l'intervenant

Formateur-conseil senior - 25 ans d'expérience (Midas, Kiabi, Espaces Naturels Régionaux)

Ancien cadre supérieur (Lavendon France)

### Moyens pédagogiques

Découvertes personnelles et mises en situation  
Expérimentation concrète entre les journées de formation  
Retours d'expérience

### Méthodes d'évaluation

Contrôle continu par des exercices en salle  
Débriefing avec la hiérarchie à la demande de l'entreprise  
Evaluation de la formation par chaque participant (questionnaire de satisfaction)

👉 [Déroulé pédagogique détaillé page suivante](#)

## Partie 1

- ✓ Accueil des participants
- ✓ Objectifs de la formation
- ✓ Méthodes pédagogiques
  
- ✓ Potentiel actuel et changement
- ✓ Être concret
- ✓ Techniques de communication et attitudes de communication
- ✓ Stress et trac
- ✓ Perceptions objective et subjective
- ✓ Attention et écoute actives
- ✓ Susciter l'intérêt
- ✓ Composantes de la communication orale
- ✓ Prise de parole à l'improviste

## Partie 2

- ✓ Expériences terrain et applications concrètes
- ✓ Retours d'expérience individuels et réflexion de groupe
  
- ✓ Groupe et individus
- ✓ Présentation claire d'informations complexes
- ✓ Questions : catégories et applications
- ✓ Anticipation des oppositions
- ✓ Traitement des objections
- ✓ Valorisation et sécurisation
- ✓ Communication verbale et non verbale
- ✓ Capter et garder l'attention
- ✓ Susciter l'adhésion et l'action