

PROGRAMME DE FORMATION

Savoir prendre la parole en public

Objectifs	<p>A l'issue de la formation, le participant sera capable de : Connaître sa voix et d'optimiser sa technique vocale pour mieux communiquer Connaître les critères d'évaluation d'un oratoire pertinent et de les utiliser Captiver son public Prendre efficacement la parole en public</p>
Public	<p>Toute personne souhaitant gagner en assurance lorsqu'elle doit prendre la parole en public, en réunion, conférence, avec ou sans posture managériale.</p>
Prérequis	<p>Aucun prérequis</p>
Contenu pédagogique	<p>Journée 1 : Matin : 9h – 13h Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée Inclusion et lignes de conduite : les 6D</p> <p>La voix : (partie 1) Fonctionnement et développement De quoi est composé le son de notre voix ?</p> <p>a/ la soufflerie : l'intensité (la pression sous-glottique) Les différents types de respirations</p> <ul style="list-style-type: none"> - La thoracique - L'inversée - La VAD - La mixte <p>Exercices pratiques, au sol et debout, permettant de ressentir son inspiration et expiration et ses effets sur les sons réalisés</p> <p style="text-align: center;">PAUSE</p> <p>b/ le vibrateur : la hauteur (partie glottique) Les cordes vocales :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mouvement crico-aryténoïdien - Basculement crico-thyroïdien <p>Le larynx :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les positions hautes, basses et neutres <p>Exercice de découverte de la voix « naturelle » des participants</p>

Les différentes classifications vocales :

A l'aide d'un piano, sans avoir besoin de savoir jouer, ils apprennent à reconnaître les aigus, les graves et les classifications vocales chez l'homme et la femme.

Exercice de vocalises dans l'objectif de rendre la voix plus brillante en décollant les cordes vocales.

Déjeuner

Journée 1 :

La voix (partie 2)

Fonctionnement et développement

Après-midi 14h-17h30

Warm-up : chanson de groupe autour du piano

c/ le résonateur : le timbre/ l'intensité (supra-glottique)

- Le timbre de voix
- Les différents résonateurs
Les cavités pharyngales, buccales, nasales et labiales
- Les 13 voyelles
(Orales et nasales)

5 Micro- exercices de ressenti des vibrations dans les différentes cavités, et de précision de diction

PAUSE

d/ Aimer, détester sa voix

- Pourquoi ressent-on un décalage quand on s'écoute
- Comment aligner sa voix à sa personnalité
- Ecouter, analyser la voix de l'autre pour progresser

Exercice en sous-groupes de concentration et d'écoute sur les techniques et réflexes conscients et inconscients de l'orateur permettant à chacun d'affiner son analyse et de ce fait, son élocution.

Journée 2 :

Un oratoire pertinent

Matin : 9h-13h

Les critères

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée

Inclusion et lignes de conduite : les 6D

Visionnage d'un passage d'un one man show sur scène

Observation et analyse de l'orateur selon des critères objectifs

Les points clés :

- Maîtriser son sujet
- Parler cerveau total
- Allier la forme au fond (gestuelle, intonations corporelles, variété vocale)
- Regarder son public, le séduire, l'impliquer, l'émouvoir, le faire (sou)rire

- Les gestes parasites
- Les feedback positifs et négatifs du public face à l'orateur

Exercice : réalisation commune d'une grille d'analyse de critères objectifs (décaler sur le début d'après-midi)

PAUSE

Visionnage d'une autre vidéo, un autre one man show, observation et analyse de l'orateur en se concentrant sur notre ressenti et celui du public

Définition d'un ressenti et exemple de ressentis : le ressenti est l'expression physique d'une émotion (rire pour la joie, larme pour la tristesse, ...)

- Liste des émotions principale : peur, colère, tristesse, surprise, dégoût, joie, ennui

Exercice : réalisation commune d'une grille d'analyse de critères subjectifs

Déjeuner

Journée 2 :

Un oratoire pertinent

Après-midi 14h-17h30

Entraînement

Warm-up : relecture « captivante » des grilles d'évaluation

Exercices d'entraînement :

Le formateur distribue des histoires à raconter, chaque stagiaire passera devant tout l'auditoire qui le débrièfera sur la globalité de sa prestation (critères objectifs et subjectifs) à l'aide des check listes critères

PAUSE

Poursuite des exercices d'entraînement :

Le formateur distribue des histoires à raconter, chaque stagiaire passera devant tout l'auditoire qui le débrièfera sur la globalité de sa prestation (critères objectifs et subjectifs) à l'aide des check listes critères

Journée 3 :

Captiver son public

Matin : 9h-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée

Inclusion et lignes de conduite : les 6D

Diversité cognitive : approche PNL du cerveau total

Corticaux, limbiques, logico-déductifs, globaux artistiques, ...

Exercice : chaque stagiaire décrira en 1 min son comportement dans la vie quotidienne, les autres définiront son profil cognitif.

Le Feedback inversé : permet d'analyser l'impact de l'orateur sur son public

Exercice : Création commune de la grille d'analyse « comportement du public »

PAUSE

Le feedback Loop : l'art pour l'orateur de réagir au comportement du public

Exercice : jeu de rôle

Evaluation du charisme, de la pertinence de la performance et de la réactivité de l'orateur face à son public

Déjeuner

Journée 3

Prendre efficacement la parole en public

Après-midi : 14h – 17h30

- Le **Message Objectif Intention**
Liste des questions à se poser pour définir le MOI d'une intervention ?
- Construire un plan et des supports efficaces (méta plan...)
Techniques, outils, incontournables, pour obtenir un plan et des supports pertinents

Exercice : en groupe

Un thème est distribué à chaque groupe qui devra préparer son intervention en définissant son MOI, construisant son plan et ses supports.

PAUSE

- Préparation physique et mentale
Prendre soin de soi-même : les incontournables
Répéter efficacement : les techniques
Se créer un ancrage positif : explication et mise en situation

Exercice 1 : en groupe

Création de la **check liste de pré-intervention**

Exercice 2 : jeu de rôle

Dans chaque groupe un orateur est désigné pour présenter la check liste de pré-intervention à l'ensemble des stagiaires qui évalueront sa prestation.

Débrief en groupe

Partage des ressentis

Clôture

Évaluation sommative

Évaluation de la satisfaction

Méthodes mobilisées	Méthode Active : Présentation et mise en application – Apports théoriques et pratiques – Exercices pratiques – Vidéoprotection / Card Board Mise en situation.
Suivi et méthode d'évaluation	Validation en continu et appréciations tout au long de la formation
Sanction	Attestation de fin de formation
Durée	3 journées soit 21 heures
Dates	Selon planning
Tarif	2500€ HT par personne
Intervenants	François ROURE <i>Formateur certifié et praticien PNL, Maître de Chœur</i>
Modalité et délais d'accès	Présentiel : Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Inscription : Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Par mail, courrier ou sur place, jusqu'à 72H avant le début de la formation
Accessibilité	<u>Vous êtes en situation de handicap ?</u> Contactez-nous, nous mettrons en œuvre toutes les solutions pour aménager les conditions d'accueil et d'enseignement.
Contact	Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tel : 01 83 75 91 00 Mail : cmc@cosymeetingcenter.com