



## SAVOIR COMMUNIQUER EN PUBLIC !

***Au quotidien, chaque individu doit faire face à des situations où il met en jeu ses potentialités de communicant à travers la prise de parole.***

Si la **prise de Parole** est le plus souvent associée à un orateur face à un public important, nous savons que les enjeux de nos communications orales ne dépendent pas du nombre de spectateurs, de la taille de la salle ou de la hauteur de la tribune !

Nous avons tous voulu posséder des "trucs" pour **renforcer l'impact de notre communication orale** et de nos prises de paroles.

### **Public :**

Toute personne en contact avec tous types d'interlocuteurs (Elus, dirigeants, formateurs, managers, enseignants, artistes, responsables d'association...).

Nombre de stagiaires par session : 8/10 maximum.

**Durée :** 4 Jours (Cycle long) – 2 jours (Cycle court).

### **Programme pédagogique :**

De par l'approche **Hommes & Entreprises Centre**, basée sur la gestion du capital humain, nos actions vous permettront d'améliorer les points suivants :

#### **Le trac**

Le Trac source d'énergie : un trac bien négocié est un trac utile. Il mobilise l'énergie dont on a besoin pour faire face à une situation inhabituelle ou déstabilisante, il permet le passage à l'acte de la prise de parole qui, lui-même, fait disparaître le trac.

#### **La Respiration**

Il existe trois types de respiration : claviculaire, thoracique et abdominale.



### La Décontraction

Votre attitude physique générale, vos mains, ou d'éventuels tics nerveux, sont autant de signaux que perçoit votre interlocuteur et qui le renseignent à votre insu.

### La Préparation physique et psychologique

L'utilisation des gestes, des postures et de la respiration vont vous aider à exprimer par le corps vos émotions.

### Etre le Spectacle

Vous devez imposer votre présence et acceptez les regards qui se posent sur vous.

### Le Silence

Le silence est un bon moyen de reprendre sa respiration et de ménager ses effets.

### Le Sourire

Comme toute émotion, le sourire a besoin d'être respiré et se construit plus particulièrement sur l'expiration.

### L'Articulation

La diction est un élément fondamental de l'expression orale, étymologiquement c'est l'art de dire, qui se décompose en articulation et prononciation.

### L'Investissement Emotionnel

Votre public ressent des émotions, quelle émotion souhaitez-vous véhiculer ?

### Un Message qui vous ressemble

" Un discours improvisé a été réécrit trois fois ", W. Churchill

### Les Gestes

Mettre le corps en mouvement, c'est déjà être dans l'action. **Je bouge donc je suis !**

### Les Postures

La position du corps : contraction, extension, en avant ou en arrière, chacune de ses positions exprime ou résulte d'un ressenti différent.



## **5 Actions pour bien commencer**

Il n'y a pas de baguette magique et, pourtant, en appliquant quelques trucs les résultats sont immédiats.

### **Le M.O.I.**

Votre message exprime ce qui est essentiel pour vous, ce que le public doit retenir.

### **Le Contenu**

Vous communiquez pour trois raisons: faire savoir, faire comprendre, faire partager.

### **Les Transparents**

Titre, accroche, sous titre et paragraphe

### **Prendre son Temps**

Il existe deux leviers pour prendre son temps : le silence et le débit

### **Les bonnes Pratiques**

Venez, vous aussi tirer vos propres conclusions dans l'un de nos stages.

## **Pédagogie :**

Simulation vidéo tout au long du séminaire. Apports théoriques et exercices pratiques (quiz, tests...)

## **Pour plus d'informations :**

**02 47 95 66 74 / 06 78 15 76 09**

**[info@hommes-entreprises-centre.fr](mailto:info@hommes-entreprises-centre.fr)**