

Optimiser sa prise de parole en public

Par les Techniques Théâtrales



Public:

Toute personne souhaitant améliorer ses prises de parole professionnelles devant un auditoire, en réunion à fort enjeu, en clientèle...

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- de renforcer son aisance, sa confiance et son impact en situations professionnelles de prise de parole,
- d'optimiser ses compétences comportementales (verbales, non verbales, para verbales) pour affirmer sa présence et posture d'orateur
- de préparer et structurer son propos pour captiver l'auditoire de façon synthétique et précise
- de savoir s'adapter à l'environnement et à ses interlocuteurs dans les interactions des prises de paroles
- de maîtriser son trac en toutes circonstances et savoir faire face aux imprévus situationnels de prises de parole
- de dynamiser son pouvoir de conviction et d'argumentation pour gagner en répartie, en éloquence et impact oratoire

Méthode pédagogique :

Formation « action » animée par un comédien formateur.

La pédagogie interactive et concrète s'appuie sur : les techniques de l'acteur, des mises en situations & jeux de rôles, des « impros » théâtrales.
Ces exercices pratiques, interactifs et participatifs sont constamment analysés et débriefés pour une mise en lumière des points forts et axes de progrès de chacun.

La formation comprend 80% de pratique et 20% de théorie.

L'outil pédagogique du théâtre est utilisé pour révéler les personnalités tout en leur apportant des solutions opérationnelles immédiates.

La mémorisation des apports est renforcée : application de nos méthodes en temps réel.

Ce stage permet d'acquérir des outils très efficaces, de façon bienveillante, en révélant son potentiel.

Programme pédagogique sur deux jours (14 heures) :

Journée 1 :

ACTE I/ L'orateur et ses outils : la communication non verbale

- **Matin : Les principes « incontournables » de la communication**

Prise de conscience du corps, un « instrument » à très fort potentiel

- ✓ Présentations croisées et première phase d'observation des points forts et axes de progrès de chacun pour le comédien formateur,
- ✓ Travail postural, respiratoire, vocal : training de groupe,
- ✓ Tonicité dans l'espace et présence/charisme : gagner en impact / scénarisations d'entrées en scène,
- ✓ Ton, diction, élocution : échauffement de l'orateur, les « trucs et astuces »
- ✓ Exercices de relaxation, visualisation pour gérer son trac,
- ✓ L'adresse (regard, parole, geste) : rendre ces 3 éléments essentiels « congruents »,

ACTE II/ L'orateur et sa capacité d'adaptation: répartie et confiance en soi

- **Après-midi : Comment s'affirmer pour affirmer**

La capacité à Oser

- ✓ L'adaptation et réactivité à l'instant de l'orateur : l'état spontané
- ✓ Techniques d'accroche de l'orateur : les premiers instants
- ✓ Captiver son public : se démarquer pour marquer les esprits
- ✓ Développer son style : la bonne humeur, le rire, les silences

- ✓ Jeux de rôles d'improvisation « 2 minutes pour convaincre » sur un « Coup de cœur ou un Coup de gueule ».
- ✓ Mises en situations de prise de parole déstabilisantes avec éléments perturbateurs : rester concentré, garder le fil de sa pensée et devoir rester serein malgré tout imprévu.
- ✓ Discours de grands orateurs pour mener les participants à appliquer tous les outils transmis hors contexte professionnel : favoriser les acquisitions de tous les apports abordés via le lâcher prise et la participation active.

Journée 2 :

Acte III/ L'orateur et son discours : Structurer ses propos

- **Matin : Organiser sa pensée via un fil conducteur**

La parole structurée

- ✓ Hiérarchisation et organisation des idées
- ✓ Définir « l'angle d'attaque de ses messages » : à qui je m'adresse ? pour quoi ? pour délivrer quel message ? dans quels objectifs ? En fonction des réponses à ces questions, expérimenter le « Comment » délivrer le message
- ✓ Approcher et maîtriser les structures de la langue parlée.
- ✓ La rhétorique, les mots de liaison et de rappels, les mots à éviter
- ✓ Exposer efficacement un sujet en temps limité.
- ✓ Mises en situations complexes « défendre l'indéfendable » préparées à l'avance puis chronométrées

Acte IV/ L'orateur et son public : captiver son auditoire

- **Après-midi : Considérer son public / l'interpeler**

La parole ciblée

- ✓ Comprendre son auditoire pour que le message délivré soit bien le message perçu
- ✓ Savoir prendre du recul vis-à-vis du public et de soi
- ✓ Savoir s'affirmer dans des situations délicates en s'adaptant à l'autre.
- ✓ Travail sur l'imaginaire, l'instant présent, la répartie, l'ancrage au sol... : nombreux exercices d'improvisation théâtrale

- ✓ Mises en situations connectées au contexte professionnel pour préparer de futures interventions avec tous les éléments acquis durant ces deux journées

Conseils personnalisés et plan d'action individuel pour chacun