

# SEMINAIRE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ELOQUENCE & CONVICTION

Trois sessions exceptionnelles :

- 17 et 18 mars 2010
- 7 et 8 juillet 2010
- 16 et 17 novembre 2010

Hôtel St-James & Albany \*\*\*\* 75001 Paris

## **Maîtrisez votre prise de parole en public !**

Conférences, interviews, tables rondes,  
débats, WebTV, assemblées générales, pré-  
sentations en clientèle...

**Comment (bien) faire passer vos messages-clés  
et convaincre vos interlocuteurs ?**

### **Deux pleines journées de formation professionnelle ! (en groupe limité à 8 personnes)**

- Comprendre sa **mission** de représentation, bien en délimiter le périmètre
- Connaître et intégrer les **5 règles d'or** de la prise de parole en public
- Concentration, **gestion du trac** : acquérir les techniques, connaître les trucs et astuces
- **Survivre** aux 3 premières minutes...
- **Maîtriser les réactions** de la salle (et la session de questions/réponses)
- Du **bon usage** des "slides" : place, rôle et nombre des aides visuelles
- **Séduire l'auditoire, rester authentique** et surtout... convaincre !

Ces 2 journées  
vous permettent  
de valider  
16h de DIF.

Une formation organisée par :



en partenariat exclusif avec Faits & Chiffres :



Mail inscription/renseignement : [e.gandy@infoexpo.fr](mailto:e.gandy@infoexpo.fr) - Tél : 01.44.39.85.27

\* infopromotions est déclaré organisme de formation

# EDITO

## Deux grandes journées de formation pour maîtriser et optimiser ses interventions publiques professionnelles



**A**ujourd'hui, plus que jamais, chacun d'entre nous est amené à exprimer publiquement ses opinions, convictions et, plus généralement, à prendre la parole en public. Qu'il le souhaite ou non, la qualité de sa prestation est directement associée par l'auditoire à l'entreprise qu'il représente, aux produits et services qu'il propose, à la valeur des idées qu'il défend. Aussi, **il n'a pas le droit de faillir !**

Par surcroît, aux nombreuses occasions de se démarquer des concurrents (dans les salons, sur Internet, dans la presse, face à des acheteurs et à des clients) s'ajoutent d'autres occurrences de prises de parole – en interne ou en externe - dans les nouveaux médias (podcats, webconferencing, et bientôt sur la téléphonie mobile). Ainsi un bon « professionnel », qu'il soit dirigeant, élu, ingénieur commercial, conseiller municipal ou DRH, se doit de maîtriser la parole en public, la rhétorique ainsi que l'éloquence et d'en faire la preuve à maintes reprises tout au long de sa carrière.

Ce Séminaire « **Prise de parole en public, Eloquence & Conviction** » a pour objectifs de transmettre les bonnes pratiques de la prise de parole publique, pour la préparation de la communication elle-même, mais aussi pour celle de l'orateur. Fruit de nombreuses années d'expérience, ce séminaire se déroule à un rythme très soutenu, qui mixe en permanence les consignes théoriques avec la mise pratique en situation et les jeux de simulation (toujours filmés et debriefés).

Se déroulant au St-James & Albany (75001 Paris), haut lieu de la prise de parole en public et des conférences, les stagiaires seront dans un environnement d'expression professionnelle, en groupe de taille limitée et dans des conditions optimales de travail.

**La première journée** sera consacrée à la compréhension de l'acte de prise de parole, à la maîtrise de ses enjeux, du trac et au processus de préparation.

**La seconde journée** permettra aux stagiaires d'aborder les aspects de scénarisation, de « mise en scène », en texte, en images et en mouvements de leurs interventions et de découvrir les meilleures façons de maîtriser leurs prestations scéniques et de convaincre.

Ne manquez pas l'opportunité de vous former à la prise de parole publique et de vous donner les moyens d'être un orateur « qui marque » le public, qui séduit et convainc !

*L'organisateur*



### A PROPOS DU FORMATEUR

#### **Philippe Grange**

Journaliste, animateur, formateur, producteur d'émissions (radio, télévision) et conseil en communication, Philippe Grange intervient lors de nombreuses animations de kick-off, conférences, séminaires, tables rondes et ateliers pour des organismes institutionnels, des

entreprises, des conférences et salons professionnels.

Depuis de nombreuses années, il forme les dirigeants dans le cadre de media training et de coaching (sous la marque Media dell'arte - <http://mediadellarte.free.fr>). Enseignant pour la Ville de Paris en 2007-2008 (cours à l'année pour adultes sur la prise de parole en public) ; chargé de cours à l'université Paris XII de 2002 à 2007, puis en 2009 auprès d'un Mastère II « Commerce électronique » ; formateur régulier pour le Benchmark group ; il a développé une nouvelle formation « Speech Writing & Ecriture de direction ».

Philippe Grange est aussi, depuis plus de 12 ans, le directeur des Conférences de différents salons professionnels annuels (ERP, Solutions e-Achats, Solutions Démat', CoIP, CRM-BI...).

Auteur de discours et de prises de position de dirigeants, il est formé à l'écriture de scénario, à la lecture publique, au théâtre. Il ajoute ainsi utilement à ses formations les bonnes pratiques de la scène.

# Première journée de 9h00 à 18h00

Séduire par sa personnalité, maîtriser les risques de la prise de parole, surmonter ses craintes, gérer son trac

**8h45** - Accueil des participants, café en salle

**9h00** - Introduction

## 1. Les 5 règles d'or de la parole publique

*Intervenir en public, c'est d'abord exposer sa personne et l'image de son entreprise. Comment maximiser le profit de cet exercice ? Comment diminuer les risques afférents ?*

- Comprendre sa mission de représentation, bien en délimiter le périmètre
- Connaître et intégrer les 5 règles d'or de la prise de parole en public
- Séduire l'auditoire et surtout... convaincre !

*Exercices/jeux/simulations (filmés, avec debrief et re-jeu si nécessaire) :*

- « Le prénom inversé », parler d'un « autre »
- Lecture orale : découvrir/tester sa force de conviction
- Ma présentation au public (improvisée puis corrigée)
- Parler et répondre de moi (mini-interview sur scène par un journaliste)

**13h00** - Déjeuner

## 2. Savoir se préparer et surmonter son appréhension

*Cette partie permettra à chaque participant d'identifier ses craintes et de les surmonter lors de la prise de parole en public. Elle s'attachera aussi à lui révéler ses propres points forts - conscients ou non - et à mettre à profit les nombreux modes d'expression verbaux et non-verbaux dont il dispose.*

- Concentration, gestion du trac : acquérir les techniques, connaître les trucs et astuces
- Échauffement, mise en tonicité de la voix
- Maîtriser ses attitudes sur scène
- Connaître et "jouer" de tous les paramètres de communication

*Exercices/jeux/simulations (filmés, avec debrief et re-jeu si nécessaire) :*

- Détermination d'un processus de préparation individualisé via des exercices (son, chant, respiration)
- Faire ressortir sa voix (exercices de diction, textes à dire, scénettes)
- Les mimes du visage : éprouver les messages non verbaux envoyés malgré soi au public
- Entrées/sorties et ancrages sur scène – avec différents objectifs CNV (Communication non verbale)
- Le « Miroir » ou accepter d'être regardé

## 3. Peaufiner son intervention pour "être bon"

*Comment bien adapter le contenu à la cible et à l'événement ? S'assurer d'être le bon interlocuteur et d'apporter quelque chose d'enrichissant à l'auditoire. Pourquoi et comment "mettre en scène" son message ?*

- Structurer le fond de son discours
- "Scénariser" l'événement

*Exercices/jeux/simulations (filmés, avec debrief et re-jeu si nécessaire) :*

- « Scénarisation » en groupe d'une prise de parole réelle
- Jeu du « Défendez-vous » face à l'auditoire (1er volet : sans question de la salle)

**18h00** : Debrief et fin de la première journée

# Seconde journée de 9h00 à 17h30

Adapter le contenu du discours à l'auditoire, le mettre en scène, surprendre, convaincre...

**8h45** - Accueil des participants, café en salle

## 4. Quelles aides (fiches, slides, par-cœur) et comment s'en servir ?

*Arriver la tête et les mains vides qui plus est sans slide face à un public n'est pas dans l'air du temps. Encore faut-il savoir comment ne pas en faire trop en la matière, car le mieux est, là-aussi, l'ennemi du bien...*

- Quel recours au "par-cœur" ?
- Comment composer avec ses fiches ?
- Du bon usage des "slides" : place, rôle et nombre des aides visuelles

*Exercices/jeux/simulations (filmés, avec debrief et re-jeu si nécessaire) :*

- Jeu des « rôles » à travers un exercice de prise de parole dirigé : détermination du rôle et de la forme d'autorité que nous avons naturellement pour point fort
- Extrait de discours « métier » réel que l'on va « muscler et booster » avec des paramètres scéniques spécifiques

## 5. Maîtriser toutes les facettes de la prise de parole "on stage"

*Ce module analysera, dans sa chronologie naturelle, toutes les étapes-clés d'une prestation publique : de la prise en compte des paramètres techniques (pupitre, son, diaporama, gestion du temps...) à la qualité finale de la communication, en passant par l'interactivité avec la salle.*

- Réussir son "entrée en scène"
- Survivre aux 3 premières minutes...

**13h00** - Déjeuner

- Faire face à l'auditoire, prendre possession des lieux, soutenir l'attention de la salle
- Maîtriser les réactions de la salle (et la session de questions/réponses)
- Savoir terminer son discours et réussir sa sortie

*Exercices/jeux/simulations (filmés, avec debrief et re-jeu si nécessaire) :*

- Découverte et application en groupe de techniques de baisse du stress
- Jeu du « Défendez-vous » face à l'auditoire (2ème volet : avec les questions de la salle)
- « Qui a cassé le vase de Soissons ? », jeu pour évaluer et renforcer ses capacités de persuasion
- les « Murs » : jeu à base de lecture orale permettant de s'adapter aux attitudes de l'auditoire (désintérêt/inattention, agressivité ouverte, défiance...)

## 6. En fin de formation

- Le « Grand Oral », un jeu complet scénarisé mettant tous les stagiaires à contribution permet de terminer « en beauté » les deux jours de formation. Et d'attirer l'attention de chacun sur les points à surveiller et/ou travailler individuellement.

**17h30** - Debrief individuel et fin de la formation

# SEMINAIRE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ELOQUENCE & CONVICTION

Trois sessions exceptionnelles :

- 17 et 18 mars 2010
- 7 et 8 juillet 2010
- 16 et 17 novembre 2010

Hôtel St-James & Albany \*\*\*\* 75001 Paris



## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Dirigeant d'entreprise
- Haut-responsable de l'administration, de la fonction hospitalière ou de collectivité publiques
- Responsable d'association, de syndicat professionnel, d'institution
- Manager fonctionnel ou opérationnel
- Porte-parole, directeur de la communication
- Directeur marché, client ou produit
- Professionnel libéral : avocat, notaire, consultant, architecte...
- Négociateur, responsable achat
- Directeur de projet
- Ingénieur commercial
- Attaché(e) de presse
- animateur, présentateur
- Enseignant
- Autres professionnels amenés à s'exprimer publiquement...

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir ses points forts en tant qu'orateur
- Corriger et surmonter ses points faibles
- Comprendre les vrais enjeux d'une prise de parole
- Maîtriser les règles d'or
- Rendre efficace son support de présentation (slides)
- Découvrir les bonnes pratiques préparatoires
- Séduire, convaincre ET rester authentique
- Ne pas avoir peur de l'auditoire
- Gérer les questions de la salle
- Savoir organiser, mettre en scène, en texte et en images sa communication orale
- Devenir un « bon orateur »

[www.groupesolutions.fr](http://www.groupesolutions.fr)

## TARIFS

Prix unitaire de la formation	(HT) 1 230,77 €	TVA 241,23 €
-------------------------------	--------------------	-----------------

Prix TTC  
**1 472,00 €**

### Ces prix comprennent :

- la formation,
- les pauses-café,
- 1 déjeuner par jour et par personne
- un support de cours remis à chaque participant

## Rencontre Annuelle des Responsables Communication Interne

1, 2 et 3 juin 2010 – Hôtel St James & Albany \*\*\*\* Paris 1er

Avec 20 études de cas et des démos on-line

1er et 2 juin 2010 : **communication de changement**

Communiquer en période de forts changements pour faire partager la stratégie de l'entreprise et fédérer vos collaborateurs

3 juin 2010 : **journée spéciale Intranet**

Faire de l'intranet l'outil incontournable de collaboration et d'information

## Rencontres du e-learning et de la formation mixte

19 et 20 mai 2010 - Paris

Avec 16 études de cas

**Exploitez le e-learning pour rentabiliser votre dispositif de formation et améliorer les compétences de vos collaborateurs**

Pour plus d'information : [www.groupesolutions.fr](http://www.groupesolutions.fr)

Céline BOITTIN - Mail : [c.boittin@infoexpo.fr](mailto:c.boittin@infoexpo.fr)

Tél : 01 44 39 85 05

# BULLETIN D'INSCRIPTION

## AU SEMINAIRE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC, ELOQUENCE & CONVICTION 2010

A PHOTOCOPIER ET A RENVOYER ACCOMPAGNÉ DE VOTRE REGLEMENT A :  
INFOPROMOTIONS - 97, rue du Cherche-Midi 75006 Paris - **Fax : 01 44 39 85 37**

### Vos coordonnées :

M.  Mme  Mlle   
Nom.....Prénom.....  
Société.....  
Adresse.....  
.....  
CP.....Ville.....  
Tél.....Fax.....  
E-mail.....  
Fonction.....  
Service.....  
Activité.....Effectif.....  
Code NAF [.....]

Personne à contacter pour toute information concernant votre stage :.....  
**Adresse de facturation** (si différente de celle indiquée ci-dessus) : .....  
Société.....  
Nom/prénom : .....  
Adresse : .....  
CP : ..... Ville : ..... Pays : .....  
Tél : ..... Fax : .....

<b>Oui je m'inscris au séminaire des :</b>	<input type="checkbox"/> 17 & 18 mars 2010	<b>Prix (HT)</b> (Pour 1 inscription))	<b>TVA</b>	<b>Prix (TTC)</b>
	<input type="checkbox"/> 7 & 8 juillet 2010	<b>1 230,77 €</b>	<b>241,23 €</b>	<b>1 472,00 €</b>
	<input type="checkbox"/> 16 & 17 novembre 2010			

Les prix comprennent la formation + les pauses café + les déjeuners + les supports de cours remis aux participants.

**Pour connaître nos tarifs de groupe (à partir de 3 personnes et +) ; pour organiser une formation de groupe personnalisée en intra ; pour toute question administrative contactez-nous au 01.44.39.85.27 ou par mail : e.gandy@infoexpo.fr**

- Je règle par chèque bancaire à l'ordre d'INFOPROMOTIONS  
 Je règle par virement  
 Je règle par carte bancaire     Visa     Eurocard     Mastercard     Amex

N° [.....] [.....] [.....] [.....]    Date d'expiration [.....]

Nom du titulaire .....

Cachet

Montant du débit accepté ..... € TTC

Date .....2010

Signature du titulaire :

MP

### Règlement :

Chaque inscription est nominative. Si plusieurs personnes de la même société désirent participer, il suffit de nous renvoyer pour chaque personne une photocopie dûment remplie du bulletin. L'accès aux salles de conférences n'est possible qu'après paiement des inscriptions. Une facture acquittée vous sera adressée dès réception de votre formulaire. Les informations sont destinées à l'organisateur et peuvent être cédées à des organismes extérieurs, sauf si vous cochez la case suivante :

Conformément à la loi Informatique & liberté du 6 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux données vous concernant. Pour exercer ce droit adressez-vous à r.chavanne@infopromotions.fr

### Inscription :

Nous sommes déclarés organisme de formation.

Si vous souhaitez une facture valant Convention de Formation Professionnelle dès réception de votre inscription, cochez la case suivante :   
A l'issue de la formation, vous recevrez une attestation de présence.

### Annulation :

Toute Annulation ou report doit nous parvenir impérativement par écrit.

- vous annulez ou reportez plus de 15 jours avant la date du stage, des frais de dossier d'un montant de 200 Euros TTC vous seront retenus

- vous annulez ou reportez moins de 15 jours avant la date du stage, la totalité du montant du stage restera due

- vous pouvez vous faire remplacer à tout moment, en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées du remplaçant

Infopromotions se réserve le droit de modifier le programme si malgré tous ses efforts, les circonstances l'y obligent.

### Hôtel Saint James & Albany\*\*\*\*

202 rue de Rivoli - 75001 PARIS  
Tél. : 01 44 58 43 21  
Fax : 01 44 58 43 11  
www.clarionsaintjames.com

Métro/RER :  
Ligne 1 : Tuileries  
Ligne 7 et 14 : Pyramides

Bus :  
Lignes 24, 69, 72, 73, 94

Parkings les plus proches:  
Parking Saint-Honoré  
Parking Pyramides