



Prise de parole en public

→ Public

Ouvert à tous

→ Objectifs

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

- Prendre en compte les caractéristiques de son environnement proche, sa propre personnalité pour mieux gérer son temps,
- Identifier les critères d'urgence et d'importance pour mieux planifier et organiser le travail,
- Identifier les compétences individuelles et collectives en tant que potentiel d'équipe et facteur de répartition des tâches,
- Tenir compte de sa personnalité pour s'engager dans des changements durables.

→ Méthodes pédagogiques

Les principes envisagés pour l'organisation de ce dispositif de formation s'appuient sur les caractéristiques d'une formation active, d'une pédagogie de l'expérience s'inscrivant dans le temps : il s'agit d'apprendre en agissant.

- Ainsi des temps d'apports conceptuels et d'études de cas concrets tirés des expériences terrain des participants alterneront avec une mise en pratique par eux.
- La vidéoscopie sera privilégiée afin de permettre un effet « miroir » le plus propice possible au changement.
- Les jeux de rôle et les mises en situation favoriseront une implication synonyme également de changement.



Cnam Vendée - CRIP

ZAC Les Hauts de la Courtaisière B.P. 676 85016 La Roche sur Yon cedex
Tél : 02 51 44 98 28 • Fax : 02 51 36 37 99 • laroche@cnam-paysdelaloire.fr

→ Programme

La formation s'articule autour des contenus suivants :

> **Jour 1 :**

> **Maîtriser son émotivité lors d'une prise de parole en public :**

- -S'entraîner à maîtriser son « trac
- -Utiliser la respiration pour réguler les tensions
- -Canaliser son stress et transformer un facteur de perturbation en source d'énergie

> **Améliorer sa technique d'expression orale, donc son impact :**

- -Oser s'exprimer : la prise de parole préparée ou impromptue
- -Organiser ses idées, clarifier ses objectifs
- -Préparer son intervention : organiser ses notes, ses supports
- -Intéresser, informer, expliquer et argumenter
- -S'adapter à son auditoire

> **► Jour 2 :**

> **Acquérir des règles de structuration de son discours pour faire comprendre ses idées. Se mettre en scène : intéresser et convaincre :**

- -Maîtriser son expression verbale
- -Identifier les facteurs de conviction dans la forme d'un exposé
- -Maîtriser la ponctuation verbale (rythme, accents, pauses)
- -Appréhender le sens des mots et le choix des mots
- -Projeter et moduler sa voix (étude des caractéristiques vocales de l'orateur)
- -Parfaire son articulation pour un message plus clair

> **► Jour 3 :**

> **Retour sur expérience:**

- -exploiter le transfert des connaissances acquises en J1 et J2 et mises en œuvre dans les expériences de chacun
- -Analyser les difficultés et réussites rencontrées
- -Réaliser des apports complémentaires

> **Identifier les composantes du langage comportemental:**

- -Connaître et maîtriser l'impact des attitudes corporelles (maintien, postures, démarche, gestes...)
- -Éliminer les gestes parasites ou contradictoires relativement au message verbal
- -Rechercher une cohésion entre message verbal et non verbal. Identification des types de stress et outils de remédiation