

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Charisme du leader 1 : Optimisez votre impact à l'oral

NIVEAU

DURÉE ESTIMÉE

11h00

PUBLIC CIBLE

- Toute personne ayant à promouvoir des idées et souhaitant gagner en clarté et en concision lors de ses entretiens en face-à-face ou en groupe

PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES...

- Affirmer sa présence avec énergie lors de ses interventions orales et y prendre du plaisir
- Délivrer son ou ses messages de manière concise et percutante
- Improviser, débattre, défendre un point de vue sans polémique

APTITUDES

- Facilité à s'exprimer en public
- Capacité à dégager une présence et une assurance personnelle



COMPETENCES

- Capacité à structurer, exposer clairement et vendre ses idées
- Capacité à improviser avec brio

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Objectifs et registres oratoires
 - o Quel orateur êtes-vous ?
 - o Analyse d'un orateur médiocre à partir d'un extrait du film Wall Street
 - o Les registres du triangle rhétorique : Logos, pathos et ethos - Un discours en mode ethos extrait du film L'Étoffe des héros - Quel est le meilleur orateur entre Gladstone et Disraeli ?
 - o Les 3 objectifs de l'orateur
 - o Les 5 facteurs d'efficacité d'un bon orateur selon Cicéron
 - o Les 3 lois fondamentales du théâtre qui s'imposent à l'orateur
 - o Être naturel ou jouer la comédie ? Le paradoxe du comédien de Diderot et le concept de distanciation de Brecht
 - o S'exercer au métier de comédien
 - o Analyse d'un bon orateur à partir d'un extrait de film Wall Street
 - o Questions à se poser avant de prendre la parole
 - o Comment préparer son exposé
 - o Testez votre potentiel à devenir un bon orateur
 - o Guide d'appréciation d'un exposé
- Les outils physiques de l'orateur
 - o Testez vos capacités physiques oratoires
 - o Analyse oratoire d'un "petit chef" dans l'extrait de film "Que les hauts salaires lèvent le doigt" - Recommandations pour construire son aisance physique et orale
 - o Les 3 forces physiques de l'orateur : Le regard - La verticalité - La voix (Placez votre voix - L'articulation - Les dimensions Yin et Yang)



- de la voix harmonieuse - Le débit : Ponctuer l'oral - Le volume - L'intonation - Le Yang de la voix : les toniques - 2 défauts)
- o Les 6 appuis de l'orateur : Les pieds - Les épaules - La tête - Le regard - La bonne position assise
- o Les mouvements : La respiration - La gestuelle - L'expression du visage - Oser le sourire (Extrait film Le 8° jour) - La marche - La pensée
- o Réussissez vos entrées et sorties de scène
- o Analyse d'un bon orateur dans l'extrait du film "Les Sentiers de la gloire"
- o Mettez-vous en scène
- o Testez votre pratique oratoire
- La gestion du trac et des contraintes oratoires
 - o Le trac : Surmonter son trac dans l'action (7 conseils majeurs pour gérer votre trac) - Le tic de la bouche seiche - Gérer son trac durant les instants qui précèdent l'intervention - Gérer son trac par la bonne organisation de son intervention - Gérer son trac et son stress durant les mois qui précèdent l'intervention
 - o Contraintes et incidents : Les rapports au temps respectifs de l'orateur et de l'auditeur - Gérer les incidents de démarrage - Parler sous la contrainte d'un temps raccourci
- Impact et style du discours
 - o Testez votre impact oratoire
 - o Être "lisible" : Mesurez l'impact de vos paroles et écris par des indices - Clarifiez vos propos selon l'indice de Gunning - Personnalisez selon l'indice de Flesch (Dans quelle mesure le score de lisibilité Flesch affecte-t-il le positionnement Google ? - 6 conseils de rédaction et de SEO liés aux scores de lisibilité) - 6 autres défauts de lisibilité
 - o Avoir du style : Conseils pratiques pour styler ses phrases - Pratiquer le style direct - Pour valoriser, ses propos utiliser des mots de valeur - Utiliser les figures de style de la rhétorique ancienne - Maîtriser les 16 effets persuasifs
 - o Faire du beau pour faire vrai : L'élégance du rythme - Les mots parasites et repoussoirs : L'ésotérisme de l'orateur - La répétition - Le vocabulaire et le style peu vendeurs - Les fautes contre le bon usage - Les mots qui font vendre - Le secret du style persuasif



- Structurer ses propos
 - o Comment accède-t-on à des idées claires ?
 - o Du bon usage du plan
 - o Cinéquiz d'un extrait du film "Jules César" : Les leçons de l'échec oratoire de Brutus
 - o Exposer efficacement des idées complexes par la méthode SPRI (Clarifier un paragraphe embrouillé - Structurer un article)
 - o Canevas pour réussir un discours - Le plan cravate universel - Le plan de crise
 - o Cinéquiz d'un bon orateur (extrait du film « Spartacus ») - Les leçons de Spartacus pour réussir ses discours mobilisateurs de crise
 - o Conseils de synthèse pour réussir ses discours
- Les situations spécifiques de prise de parole
 - o Le Pitch : 10 conseils - Démontrer et argumenter - Guide Unesco pour la rédaction des articles scientifiques destinés à la publication
 - o Conduire un exposé avec supports : Pour réussir ses exposés, s'exposer ! - Les aides visuelles - Le choix des supports - Le graphisme des supports - Le placement de l'orateur par rapport aux supports -Le commentaire des supports - L'exposé didactique de 3'
 - o Avoir de la répartie : Stimuler son imagination - 15 principes pour répondre à une question impromptue - Improviser par les 3 étapes de la pensée
 - o Débattre : Comprendre la véritable
- Media training
 - o Choisir son media : chaud ou froid ?
 - o Le contexte de l'interview
 - o La négociation de l'interview : Négocier à égalité - Une usurpation légale de signature pour un article célèbre - Que faire pour obtenir une interview ou un reportage ?
 - o Que faire quand on a été piégé par un journaliste ?
 - o La préparation de l'interview : Les questions à se poser (Ce qu'on veut que le public retienne - Le circuit de la communication - Intégrer la demande du journaliste - Les 3 règles de l'information qui intéresse - Pour donner de la plus-value à vos messages, tenir



- compte du banc de sardine - Se préparer aux 5 types de questions qui résument tout et que le journaliste cherchera à vous poser (QOOQCP) - Préparer en amont les pièges possibles - Formaliser sa préparation d'interview par la méthode du terrain de tennis
- o Pendant l'interview comme se comporter face au journaliste (état d'esprit à avoir face à la presse écrite - Exercice d'interview radio - Exercice d'interview TV : la règle de Mehrabian
 - o La conduite de l'interview : Face aux questions difficiles - Tutoriel pour ne pas répondre aux questions des journalistes politiques
 - o Porter des idées à contre-courant : Décryptages d'Olivier Besancenot face à Michel Polac et Eric Zemmour et d'Olivier Besancenot face à Serge Moati et Louis Alliot - Synthèse des recommandations aux porte-paroles d'idées radicales - Un mensonge bien présenté est-il plus efficace qu'une vérité mal dite ?
 - o Gérer l'ironie d'un journaliste lors d'une interview télévisée Ce qu'il ne faut pas faire - Ce qu'il faut faire - 13 Techniques de désamorçage de l'ironie - Les inconvénients qu'il y a à faire de l'ironie - Comment faire face à des attaques intimes - Faire face aux 3 types de déstabilisation selon Victor Ferry
- Conclusion et auto-progression
 - o Cinéquiz de synthèse : les conseils oratoires de Kirk Douglas dans le film "Les Sentiers de la gloire"
 - o Pour acquérir de la valeur évaluez-vous - Grille d'évaluation multicritère de l'orateur
 - o Les 3 contrastes du magnétisme oratoire
 - o Analyse du déclin oratoire de Napoléon Bonaparte
 - o La caractéristique que partagent beaucoup de grands orateurs
 - o Inspirez-vous des méthodes de progression de Démosthène
 - o Inspirez-vous de la méthode de progression de Jean Jaurès
 - o S'entraîner après ce séminaire

METHODES MOBILISEES

Formation complète et personnalisée : L'expression et le style sont traités dans leur globalité et dans les différentes situations de prises de parole Un travail centré à la fois sur l'environnement personnel et professionnel Une pédagogie



adaptée pour faciliter le transfert des techniques d'exposés avec support, d'improvisation, d'argumentation et de débat dans le quotidien des participants
Un entraînement concret haut de gamme avec diagnostics individuels et checklist complète des bons réflexes et arguments.

MOYENS TECHNIQUES

Ordinateur connecté à Internet

MOYENS D'ENCADREMENT

Module e-learning autonome

MODALITÉS D'ACCÈS

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque séquence fait l'objet d'un quiz de découverte et d'appropriation permettant de mesurer la progression du participant.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

DURÉE D'ACCÈS

Traitement de la demande sous 24 heures.

TAUX DE REUSSITE

100 %

DEBOUCHES

Formation recommandée pour les managers, avocats, futurs comédiens, commerciaux, journalistes, etc.

