



DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES : INFO@FORMATIONDUPRESENT.FR

LES OUTILS DES COMEDIENS AU SERVICE DE VOTRE PRISE DE PAROLE*

** Programme donné à titre d'exemple – toutes nos formations sont repensées pour nos clients et pour répondre au mieux à leurs enjeux spécifiques.*

OBJECTIFS DE L'ATELIER

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser sa communication non-verbale : Gestuelle, voix, regard, posture
- Gagner en qualité de présence
- Convaincre son auditoire
- Se sentir plus à l'aise dans son corps
- Utiliser de nouvelles techniques pour booster ses prises de parole
- Gagner en charisme

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

Public visé : *Tout public*

Prérequis : *Aucun prérequis*

FORMATION

ACCUEIL DES PARTICIPANTS / ICE BREAKERS

- Présentation ludique des participants et présentation de la formation
 - « JEU DES BONJOURS » pour renforcer l'esprit d'équipe
 - « JEU DES IAHHHH ! » pour développer la disponibilité et l'écoute
- Recueil des attentes, difficultés personnelles et objectifs individuels

APPRENDRE LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

- Le schéma de la communication
- La première impression (amabilité, politesse, bonne humeur...)
- Non verbal (posture, démarche, attitude...)
- L'importance du Para Verbal (Le rythme, l'intonation, l'élocution et l'articulation)
- Verbal : Le pouvoir des mots et le langage positif

formation du présent

- L'écoute active
- Les règles d'une bonne présentation
-

DEVELOPPER SA QUALITE DE PRESENCE GRACE AUX OUTILS DES ACTEURS

- Développer sa créativité et sa flexibilité comportementale
- Travail de posture
- Les clés d'une voix assurée : intonation, tonalité, rythme et diction
- Découvrir l'importance des silences
- Développer votre sens de la répartie grâce au théâtre d'improvisation
- Prendre en considération les enjeux individuels et collectifs
- Le lâcher prise
- Développer son empathie
- Les jeux relationnelles et émotionnelles
-

MISE EN PRATIQUE PAR LE JEU

- Mises en pratiques ludiques
 - « CERCLE SILENCIEUX » Exercice permettant à chaque participant de développer sa **qualité de présence / Ecoute / Empathie / Posture positive / le non verbal et le para verbal**
 - « JEU DES STATUES » Jeu d'improvisation en groupe pour optimiser la **flexibilité relationnelle** des participants et **gagner en aisance**
- Débriefing et apports du consultant

GERER SON TRAC

- Acquérir des techniques de respiration / Gestion du stress / Gestion des émotions
- Techniques de relaxation

MAITRISER LES MOMENTS CLEFS DE LA PRISE DE PAROLE

- Réussir son entrée
- Les premières secondes
- Faire face à l'auditoire et maîtriser ses réactions / émotions
- Savoir conclure et faire une **sortie gagnante**



ENTRAINEMENT INTENSIF

- Prises de parole de chaque participant / jeux de rôle
- Débriefing du consultant
- Plan d'action individuel

DEBRIEFING DE LA FORMATION

- Tour de table permettant de recueillir les impressions des participants
- Apports du consultant
- Feuille d'évaluation à chaud

MOYENS MIS EN OEUVRE

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

- **Moyens pédagogiques :** documentation remise au stagiaire, aide-mémoire des exercices théâtraux
- **Moyens techniques :** salle modulable
- **Moyens d'encadrement :** Formateur /Formatrice comédien professionnel et coach certifié - Expérience professionnelle de plus de 7 ans

MOYENS D'LE SUIVI ET D'APPRECIATION DES RESULTATS

- **Suivi de l'exécution :** Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle.
- **Appréciation des résultats :**
 - Feuille d'évaluation à chaque fin de module
 - Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
 - Attestation de fin de formation individuelle
 - Bilan de fin de formation adressé au client si demandé.

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION

- **Durée totale de la formation :** 2 jours - 14H
- **Horaires :** 9h00-12h00/13h00-17h00
- **Rythme :** en continu
- **Mode d'organisation pédagogique :** Présentiel en intra-entreprise
- **Lieu de formation :** sur site client