

SÉDUIRE ET CONQUÉRIR SON AUDIENCE ET SES PUBLICS

Programme interentreprises

Formez-vous avec notre professionnel du secteur !

Cette formation vous permettra d'acquérir les secrets de la conquête de son auditoire.

L'art de bien parler, c'est développer ses compétences oratoires, l'aptitude à s'exprimer avec aisance, la capacité d'émouvoir.

Intensifiez la séduction et la conquête de votre audience et vos publics avec rythme et tonicité.

Votre aisance à l'oral deviendra alors un talent, vous ne prendrez plus seulement la parole, mais captiverez votre auditoire et partagerez avec lui les plaisirs de l'expression.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Toutes les personnes désirant perfectionner leur prise de parole devant un auditoire, entretien préparé ou improvisé : chargés de missions événementielles ou animations, animateurs professionnels ou occasionnels, élus, conseiller en séjour...

COMPÉTENCE/S VISÉE/S

Cette formation vous permettra de mieux captiver, surprendre, entretenir votre audience et marquer vos passages et interventions.

PRÉREQUIS

- Expérience en prise de parole

OBJECTIF/S

- Mieux appréhender sa Prise de Parole.
- Être plus efficace dans la rédaction de son contenu.
- Faire preuve d'une meilleure maîtrise de la technique du langage Verbal.
- Comprendre l'importance du langage Non Verbal
- Mettre au profit de son intervention l'utilisation du corps, du visage, du regard.
- Attacher de l'intérêt à sa mise en scène.
- Renforcer sa complicité avec le micro.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE & TECHNIQUE

Formation interactive durant laquelle les participants sont sollicités. La méthodologie est participative avec partages d'expériences.

Alternance de moments théoriques et d'exercices pratiques en utilisant des cas concrets :

- Mises en situation, Échange d'expérience

Modulation des contenus de formations en fonction du niveau et des attentes des stagiaires.

Mise à disposition de ressources documentaires.

INTERVENANT

La formation est animée par Daniel Gaïnetdinoff.

Avec 30 années d'activités événementielles, il est l'Animateur — le Présentateur — le Speaker, d'importants événements, aux quatre coins de la France, en présentiel ou connectés. Daniel anime des formations en communication depuis plus de 15 années dans les métiers du tourisme.

PROGRAMME

Devenir plus confiant à l'oral, pour séduire et conquérir son audience et ses publics !

- Prendre conscience des atouts de la confiance.
- Anticiper les mauvais ressentis, oppressants face à l'audience.
- Comprendre le principe des déclencheurs émotionnels.
- Travailler sur soi-même.

Travailler son contenu pour être plus percutant dans la séduction.

- Anticiper son contenu.
- Écrire une histoire : 1° le scénario.
- Formuler son pitch d'ouverture pour séduire immédiatement.
- Formuler son pitch de clôture pour poursuivre la séduction.

Savoir séduire en maîtrisant les techniques de la mélodie verbale

- Découvrir ses Voix
- Prononcer distinctement les syllabes en articulant
- Choisir ses mots, pour s'exprimer avec une élocution soignée
- Proclamer un texte avec intonation et prononciation.
- Être généreux en silence
- Ralentir son débit de parole en conservant le rythme
- Gérer sa respiration.

Utiliser le Non Verbal dans son intervention et le décrypter chez l'autre.

- Comprendre le Non Verbal.
- Reconnaître les principales catégories de Non Verbale.
- Distinguer le sens Non Verbal du Silence, du Paralanguage et de la Voix.

Le corps, 1er socle du pilier du Non Verbal.

- Savoir apprivoiser l'espace d'évolution du corps.
- Savoir adopter la bonne distance corporelle.
- Le corps parle avant même que vous n'ouvriez la bouche.
- Adopter la bonne posture est primordial.
- Engager son corps.
- Adopter une gestuelle ouverte.

Le visage : l'autre lecture.

- Utiliser l'expression du visage.
- Établir et conserver le contact visuel.
- Garder le sourire, quelles que soient les circonstances.
- Afficher le plaisir partagé.

Mise en scène et théâtralisation

- Dégager de la bonne humeur.
- Opter pour un personnage.
- Être cohérent.
- Être authentique.
- S'approprier le Micro

MODALITÉ/S DE SUIVI

- Feuille d'émargement par demi-journée
- Remise d'une attestation de formation

MODALITÉ/S D'ÉVALUATION

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire des attentes préalables à la formation

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Évaluation des acquis individuels par le formateur (des Quizz pour vérifier les acquis sont proposés tout au long des sessions).
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé 2 jours après la fin de la formation

MODALITÉ/S DE VALIDATION

- Remise d'une attestation d'évaluation

INFORMATIONS PRATIQUES

Dates et durée

- 12 & 13 novembre 2024
- 14 heures de formation

Lieu de formation

- Dans nos locaux :
25, rue Jean Pellerin
73000 CHAMBÉRY

Nombre de participants

De 4 à 12 personnes

Tarif 2024 par participant

- 790 euros net de taxe (hors frais de restauration)

Exonération de TVA, article 261-4-4° a du CGI.

Inscription nous contacter OT73 Savoie Mont-Blanc

- formation@ot73smb.fr

Téléphone : +33 (0)4 58 34 00 10

Un minimum de 4 participants sera requis pour le maintien de la session de formation

Votre interlocutrice : **QUAGLIA Maria**

Mail/Tél. : m.quaglia@ot73smb.fr

Téléphone : +33 (0)4 58 34 00 10

Le **Chambéry**, le **4 septembre 2024**



Notre organisme est accessible aux personnes en situation de handicap et accueille tous les publics lors des temps de formation présentiels.

En cas de besoins spécifiques, vous avez la possibilité **de vous faire accompagner par notre référent handicap** et ainsi organiser votre venue dans les meilleures conditions.

- Maria QUAGLIA : T. : +33 (0) 4 58 340 010/ @ : m.quaglia@ot73smb.fr