

# PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

**7 heures**

TRANSMETTRE SON MESSAGE AVEC ASSURANCE, AFIN DE CAPTIVER ET INSPIRER SON AUDITOIRE

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

### BIEN SE PRÉPARER

- > Dépasser son tract
- > Prendre confiance en soi
- > Préparer son argumentaire

Test : suis-je un bon communicant

Atelier : travailler son argumentaire

### RÉUSSIR SA MISE EN SCÈNE

- > Trouver la bonne place
- > Tirer le meilleur parti des supports visuels
- > Suivre son plan pour son discours

Atelier : construire son discours

### EXPLOITER SES RESSOURCES NATURELLES

- > Parler avec son corps
- > Donner de la voix
- > Adapter le ton aux messages
- > Savoir respirer

Atelier : lire un texte en adaptant sa respiration

### CONSTRUIRE SON DISCOURS AVEC BRIO

- > Maîtriser une diction parfaite
- > Adapter un rythme fluide
- > Déjouer les pièges du langage oral

Atelier : exercice de prononciation

### CONVAINCRE SON AUDITOIRE ET DÉVELOPPER SON CHARISME

- > Utiliser les effets persuasifs
- > Gérer le débat
- > Apprendre à séduire
- > Développer son potentiel par l'apprentissage

Cas pratique : présentation orale filmée

## OBJECTIFS

- > Gérer ses émotions et son langage non-verbal lors de la prise de parole
- > Construire son message pour gagner en pertinence
- > S'exprimer à l'oral avec aisance et conviction
- > Apprendre les techniques de prise de parole issues du théâtre

## LES + DE CETTE FORMATION

- > Techniques issues du théâtre
- > Essais pratiques individualisés
- > Vidéos des participants pour identifier les forces et faiblesses

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne souhaitant améliorer sa prise de la parole en public

Aucun prérequis n'est nécessaire.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)

Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation

Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

## TARIFS

700 € HT - Réf : #10026

Validité 31 décembre 2025



## Participant(e)

Mme M. Nom.....

Prénom.....

Fonction.....

E-mail.....  
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél (ligne directe).....

Tél mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en oeuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

## Formation choisie

Titre.....

Référence.....

Dates.....

Lieu.....

## Tarif

Indiquez le tarif HT de la formation choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....

Adresse.....

Code postal..... Ville.....

Téléphone..... Fax.....

N° d'identification (TVA intracommunautaire).....

Code APE / NAF..... N° Siret.....

## Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....

Service/Fonction.....

Tél (ligne directe)..... E-mail.....

## Facturation/Réglement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.

Nom.....

Prénom.....

Service/Fonction.....

E-mail.....

Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro.....

*LUXFORMAPRO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention "bon pour accord" :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.luxformapro.com/conditions-generales-de-vente/](http://www.luxformapro.com/conditions-generales-de-vente/)