

Formation - Communication Interpersonnelle : gagner en aisance et en force de conviction

Exercez vos équipes à entrer en relation de communication, optimiser leurs prises de parole et gagner en efficacité !

Communication et compétences relationnelles

Prise de parole

CODE : 16880 | Mise à jour : 21/02/2022

Objectifs

- Savoir préparer, construire et mener une prise de parole efficace
- Adapter sa communication à ses interlocuteurs pour être entendu et convaincre
- Gérer les objections et apprendre à interagir
- Maîtriser son stress et ses émotions

Contenu de la formation

JOUR 1 – Mieux se connaître pour optimiser sa communication

- **Comprendre les fondamentaux d'une communication efficace**
 - Schéma et parasites de la communication
 - Expérimenter la communication par le jeu
- **Mener une prise parole efficace**
 - Gérer le rythme d'une prise de parole : silences, expression,
 - Organisation des informations
 - Dynamiser son discours, dédramatiser l'oral, oser s'engager
- **Mettre son corps au service de sa parole**
 - Analyser ses réflexes parasitaires
 - Travailler sa posture, son regard et son assurance
 - S'entraîner avec la vidéo (débriefing collectif)
- **Mieux se connaître et mieux comprendre ses interlocuteurs**
 - Découvrir les différents profils de personnalité avec les couleurs du Disc
 - Mieux comprendre son propre fonctionnement et ses

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Tous publics

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

3 jours (21 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

besoins

- **Bilan du jour**

JOUR 2 – Mieux comprendre ses interlocuteurs pour s'adapter et se faire entendre

- **Préparer une prise de parole efficace**
 - Analyser les différentes situations et les différents publics
 - Identifier les besoins et la problématique des interlocuteurs
 - Explorer les contraintes (temps, contexte, objectifs)
- **Structurer son message pour impliquer l'auditoire**
 - L'art du pitch : simple, efficace, impliquant
 - Susciter l'émotion et l'adhésion par le storytelling
 - Sélectionner et transmettre ses messages clés
- **Communiquer avec assertivité pour s'imposer et se faire respecter**
 - Approche concrète de la Communication Non Violente et de l'Analyse Transactionnelle
 - Cas pratiques en situations professionnelles (interne/externe)
- **Gérer son émotion dans une situation de communication délicate**
- Développer sa conscience émotionnelle
- Mobiliser son intelligence émotionnelle dans ses relations
- **Bilan du jour et plan d'action individuel**

JOUR 3 – Prendre confiance et s'affirmer dans les situations délicates (après intersession de 2 à 3 mois)

- **Retour d'expériences**
 - Améliorations – axes de progression – blocages
 - Adaptation du programme de la journée aux besoins des participants
- **Savoir s'adapter aux interlocuteurs**
 - Développer son écoute et son empathie
 - S'adapter à son interlocuteur par la synchronisation
- **Interagir avec son public pour susciter l'intérêt**
 - Gérer les objections
 - Savoir écouter et reformuler pour mieux répondre
- **Ancrer les apprentissages et les compétences acquises**
 - Mises en situation filmées et débriefées collectivement

:

- Pitch présentation projet
- Séance de questions / objections

- Bilan de la formation et plan d'action individuel

Pratiques sur les 3 journées : mises en situations, exercices, jeux, partages d'expériences

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- jeux de rôle
- mises en situation

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaire d'évaluation de la formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 90% (12 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Carole BIGOT

Formatrice Professionnelle Prise de Parole, Pitch,
Communication interpersonnelle

Et si on apprenait à se parler ? Mieux communiquer pour mieux
collaborer en équipe !



☎ 06 11 74 64 79
✉ carolebigot@yahoo.fr

Site web : <http://formation.carolebigot.fr>
Facebook : <https://www.facebook.com/carolebigotformation>
LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/carolebigotformatrice/>

Biographie

J'ai travaillé pendant 20 ans à la production d'importantes émissions de télévision pour Canal+ et France Télévision.

Depuis 2017, je suis formatrice indépendante, titulaire du Titre Professionnel de Formateur professionnel d'adultes (RNCP).

Par des **exercices d'expression ludiques et progressifs**, de lâcher-prise et d'improvisation théâtrale, je vous accompagne, vous et vos équipes, dans toutes les **situations où la parole est un enjeu fort** : cohésion d'équipes, prise de parole en public, relations clientèle, efficacité commerciale, gestion de conflits, entretien professionnel...

J'utilise les outils et techniques de l'improvisation théâtrale, pour favoriser le lâcher-prise, l'écoute et l'expression. Je travaille aussi beaucoup sur le **collectif et la collaboration** au sein des groupes de travail.

Je propose des **formations collectives sur-mesure** aux entreprises et aux collectivités, ainsi que des **accompagnements individuels**.

Diplômes et formations

Certification DISC – Assessment – 2020

Concevoir et animer des Formation à distance – CAFOC Nantes – 2020

Facilitation en Intelligence Collective – Mindful Intelligence Nantes – 2019

Titre professionnel de Formateur Professionnel d'Adultes (RNCP) – Nantes – 2017

3ème cycle "Management des Médias & de la Communication" – Sciences Com' Nantes – 1995

Maîtrise Droit Public & Sciences Politiques – Sorbonne Paris I – 1994



L'OUVRE-BOÎTES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État