



## OSER PARLER ET SAVOIR DIRE

### FORMATEUR

Une vingtaine d'années dans des postes de manager et de chef d'entreprise, puis une dizaine d'années dans l'accompagnement de managers et de leurs équipes lui ont permis d'identifier ce qui "marche" vraiment, pour faire émerger le potentiel de chacun !

Formé à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication non violente, à la Pleine conscience, à l'Analyse transactionnelle, à la Transe cognitive... Il met ses outils, autant que sa propre expérience professionnelle et personnelle, au service d'une double compétence de coach et de formateur. Et cela, dans la fluidité, l'humour et la détente, lors de séances en individuel ou en collectif.

### OBJECTIFS

1. Oser parler et savoir dire en toutes circonstances
2. Trouver les mots justes pour exprimer ses points de vue à ses collaborateurs, partenaires et clients
3. Savoir se positionner, refuser, négocier
4. Être stable dans les moments de prise de parole
5. Eviter les non-dits, la langue de bois, le langage trop technique
6. Savoir être transparent et authentique en toutes circonstances

### CONTENU DE LA FORMATION

**1ère demi-journée** : Prendre conscience de son image : « quelle image renvoyez-vous de vous ? » Prendre conscience de l'importance du comportement et du non verbal, identifier son type de communicant, identifier ses principaux points forts et points faibles dans ses communications.

**2ème demi-journée** : Développer sa stabilité quels que soient ses interlocuteurs, ne pas se laisser influencer par les rapports de force, développer la bienveillance et l'authenticité, identifier son style et le type de ses interlocuteurs selon les 12 animaux de parole, savoir adapter sa communication en fonction de son public.

**3ème demi-journée** : Acquérir les outils pour développer sa stabilité à l'oral : l'ancrage, l'enracinement, la verticalité, le regard, la croix du comportement, le volume sonore. Savoir se faire entendre, savoir répondre aux questions dites gênantes, savoir improviser sur un sujet inconnu, savoir s'appuyer sur son authenticité pour donner son point de vue"

**4ème demi-journée** : Se sortir des situations complexes à son avantage, savoir développer une communication généreuse en encourageant l'authenticité chez ses partenaires, affirmer son charisme, développer la bienveillance dans sa communication.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Ce stage s'appuie sur la méthode de l'ACTE fondée par Arnaud RIOU, une approche intégrant la dimension physique, émotionnelle et relationnelle de la communication. Cette méthode s'appuie sur des exercices issus du théâtre, des arts martiaux et de la relaxation.

Stage concret et très pratique, relativement impliquant. Feed-back réguliers et individuels pour chaque participant.

Mises en situation nombreuses. Exploration des situations concrètes évoquées par les participants.

L'authenticité, l'humour et la bienveillance sont les clés de cette approche !

**PRE REQUIS** : Aucun pré requis particulier : Ce stage est relativement impliquant et s'adresse à un public souhaitant s'aventurer dans l'exploration de son authenticité

**PUBLIC CONCERNE** : Dirigeants, collaborateurs, chefs de projets, personnes amenées à prendre la parole en public, à intervenir en réunion

**DUREE** : 2 jours – 14 heures

### SUIVI ET EVALUATION

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS  
ÉCONOMIQUES



FORMATION

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Évaluation des acquis à la fin du stage.

Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.