

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

L'art de l'influence

par Laurent PEWZNER

Comédien, formé au théâtre national de Chaillot - Paris

Enseignant grandes écoles : Corps techniques des Mines (X-Mines) - Polytechnique - HEC...

Associé fondateur de Scène Expérience (2005) : organisme de formation spécialisé en compétences relationnelle, au moyen de techniques d'improvisation théâtrale - Scène Expérience propose également des cursus certifiés. (RNCP).

CJD Paris durant 6 ans - "Diplômé" Copernic

FORMATEUR/TRICE

PEWZNER Laurent

06.32.60.38.50

laurent.pewzner@scene-experiences.fr

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC - L'ART DE L'INFLUENCE

OBJECTIFS, BENEFICES

- Gagner en aisance relationnelle, présence et impact personnel lors de ses prises de parole
- Récupérer les "accidents", faire le lien entre "la facilité et l'élégance".
- Maîtriser différents vecteurs d'influence (utilité/légitimité/factuel/émotionnel)
- Allier originalité et professionnalisme (exemple -utiliser des clefs de Storytelling pour parler à l'émotion!)
- Alignement personnel sur le fond, la forme, et la stratégie de communication... pour maîtriser des clefs d'influence te de charisme
- Ne pas parler EN public, mais parler AU public;

CONTENU, PROGRAMME

JOUR 1 - MATIN

- Tour de groupe/recueil d'enjeux de communication et prise de parole
- Acquisition des fondamentaux de l'improvisation théâtrale
- Apprentissage des techniques, compréhension de la "mécanique impro", commencer à travailler de la réactivité, de l'adaptation aux imprévus, du "répondant" et de l'humour - Identification de la "compétences relationnelles" travaillées via l'improvisation
- Feedback et présentation des "compétences relationnelles" - Cartographie collective du groupe proposée par le formateur.

A noter : des séquences d'échauffements et d'approfondissements impro seront ventilées sur le reste de la formation.

JOUR 1 - APRES-MIDI

- "Avocat de son métier" Prise de parole en équipe pour segmenter et maîtriser différents vecteurs de communication (factuel/émotionnel...)
- Permettre à chaque participant d'identifier des points forts et des points d'amélioration dans sa capacité à transmettre un message et à

Fond/Forme/Alignement/Stratégie pour dirigeants entrepreneurs

- Alignement - Ancrages d'utilité et de légitimité
- Communiquer en dirigeant/communiquer en entrepreneur "Faire passer de la vision au résultats".

JOUR 2 - MATIN

- Approfondissement, techniques pointues d'improvisation théâtrale, de synchronisation avec tout public, et de gestion d'imprévus
- Rapport à l'erreur et au jugement - Emotions - Synchronisation avec soi, avec son interlocuteur, et avec une situation imprévue
- Le sens de la construction : l'émotion amène l'idé
- Gestion d'imprévus - Assertivité et accueil de l'imaginaire des autres

JOUR 2 - APRES-MIDI

- Training de prises de paroles sur enjeux réels de communication, forts ou stressant dans l'actualité des participants, ou proposés par le formateur.
- Pitch/Prise de parole/ Débats/Conférences de presse/Conduite de réunion/Communication stratégique/Animation et gestion de relation
- Cartographies individuelles des compétences relationnelles

CONCLUSION

EVALUATION ÉCRITE DE LA FORMATION

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Techniques théâtrales, mises en situation et sélection d'outils pointus de communication (carré de l'influence, moteurs de personnalité, storytelling)

- Improvisation théâtrale, apprendre à improviser (-Improviser ne s'improvise pas... Ce sont des techniques précises)
- Rester en écoute sous contrainte d'urgence et d'imprévu, se synchroniser et s'adapter, domestiquer l'instant
- Transformer par du plaisir et de la décontraction, positiver un enjeu fort ou stressant
- Nombreux exercices de prise de parole, exercices ciblés et feedbacks individuels.

PRE-REQUIS

pas de pré-requis