

# 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](mailto: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