PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

par Gilles LEFEBVRE

FORMATEUR/TRICE

Formateur depuis plus de 15 ans, Gilles LEFEBVRE anime ses interventions avec beaucoup de bonheur et un dynamisme que l'on dit contagieux. Maître-praticien en PNL, formé à la systémique des organisations, à l'Analyse Transactionnelle ainsi qu'aux approches de Carl Rogers et de Thomas Gordon, il est perpétuellement en éveil autour des différents courants explorant les relations humaines et l'innovation. Il anime de manière régulière des formations à l'assertivité, à l'écoute qualitative, à la gestion d'équipe et à la créativité. En interaction avec les participants, il invite à s'interroger et à remettre en question son fonctionnement. Apprendre à mieux se connaître, se donner de nouveaux regards et expérimenter de nouvelles pratiques permet de se donner plus de choix et de liberté.

OBJECTIFS, BENEFICES

1. Gagner en confort et en confiance dans ses prises de parole en public ;
2. Prendre conscience de ses qualités d'orateur et s'entraîner à les exercer ;
3. Acquérir des outils simples et efficaces pour construire une prise de parole dynamique ;
4. Gagner de l'aisance et du plaisir dans son interaction avec l'auditoire ;

CONTENU, PROGRAMME

- 1ère demi-journée : Affirmer son potentiel physique, explorer le non-verbal.
- 2ème demi-journée : Faire le point sur ses acquis et se fixer des objectifs précis d'amélioration.
- 3ème demi-journée : Construire une prise de parole, poser ses objectifs, organiser ses idées, accrocher son auditoire.
- 4ème demi-journée : Savoir faire avec l'auditoire : s'adapter, répondre aux questions et objections, rebondir. Bilans individuels et bilan collectif.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Outils du comédien pour aborder l'angle physique : savoir se centrer, utiliser sa respiration, sa voix, poser son regard pour gagner en confiance.
- Jeux d'improvisations pour travailler sur l'écoute, la capacité à s'adapter et à rebondir.
- Prises de parole improvisées et préparées.
- Retours et analyses individuelles permettant à chaque participant, étape par étape, de mieux comprendre l'origine de ses faiblesses en situation "d'orateur" et de reconnaître la valeur

PRE-REQUIS

Aucun.