

# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

## Oser parler et savoir dire

par Laurent PEWZNER

« L'art de l'influence » - Prise de parole en public, communication à enjeu fort ou stressant

Ø Techniques spécifiques d'improvisation théâtrale

Ø Débats contradictoires / story-telling / jeux de rôles adaptés

Ø Outils théoriques de communication

« Faire passer d'une vision au résultat » nécessite de convaincre tout type d'interlocuteurs, et synchroniser sa communication (fond et forme)

Storytelling pour parler à l'émotion !)

Alignement personnel sur le fond, la forme, et la stratégie de communication ... pour maximiser des clefs d'influence et de charisme

Ne pas parler en public, mais parler AU public.

### CONTENU, PROGRAMME

### FORMATEUR/TRICE

Associé fondateur de Scène Expériences (2005)

► Enseignant grandes écoles :

- Corps technique des Mines (X-Mines) – Polytechnique – HEC ...

► «Ancien» JD Paris (6 ans)

- Diplômé Copernic

Scène Expériences est créée en 2005 pour répondre à des demandes d'écoles d'ingénieurs et de commerce (Polytechnique / Centrale / X-Mines / HEC ...) de formations utilisant de l'improvisation théâtrale comme outil d'épanouissement professionnel et personnel

Ces techniques puissantes ont été adaptées depuis aux entreprises, qui leur accordent une vraie valeur ajoutée : « les compétences relationnelles sont un actif du bilan! »

Disposant d'un réseau important de formateurs, anciens «grandes écoles», spécialisés en improvisation théâtrale et possédant une expérience en l'entreprise, Scène Expériences accompagne des équipes sur de nombreux thèmes (management, efficacité commerciale, prise de parole en public, accueil, ...)

Un exemple de formation → « Savoir improviser en négociation raisonnée de Harvard » Formation conçue et programmée dans le cursus X-MINES depuis 2005

En 2017, Scène Expériences s'allie à son partenaire privilégié Châteauform et crée ExperiSens.

### 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

#### Jour 1 Matin

Apprendre à improviser – Gestion d'imprévus, adaptation, synchronisation ...

→ Outils théorique sur des processus mis en œuvre et qui sont des compétences relationnelles

Training de prise de parole « de la vision au résultat » autour de sa propre société (nombreux exercices de type "elevator pitch")

#### Jour 1 Après midi

Situations et jeux de rôles adaptés aux demandes des participants (collaborateurs / syndicats / journalistes / partenaires ...)

→ Outils théoriques du modèle « art de l'influence »

Training de prises de parole en équipe et de débats contradictoires

→ Outil théorique « Avocat de son métier » © - Méthode Scène Expériences

#### Jour 2 Matin

Techniques soutenues d'improvisation théâtrale (travail sur des émotions)

Travail d'alignement et de conviction, ancrages « utilité et légitimité »

#### Jour 2 Après midi

Postures de communication, communiquer en tant que :

- Dirigeant et « piloter des projets »

- Entrepreneur et « porter des enjeux »

- Manager et fixer des objectifs, recadrer, animer des réunions ...

Synthèse et clarification de sa stratégie de communication

### 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

**PUBLIC** : Dirigeant d'entreprise ou collaborateurs devant négocier (fonctions commerciales / achats / gestion de projet transverse ...). Cette méthode sert professionnellement, et personnellement.

**PRE-REQUIS** : Aucun

