

Programme de la formation

IMPACTER AVEC AUTHENTICITÉ POUR DES PRISES DE PAROLES EN PUBLIC ET DES ANIMATIONS DE RÉUNIONS PERCUTANTES

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 1 à 8 participants
-  Sur devis

Profil des participants

Dirigeants, cadres dirigeants, managers.

Prérequis

Aucun prérequis particulier.

Objectifs

Cette formation a pour objectif de développer son charisme et son impact personnel pour convaincre son auditoire que ce soit en situation de prise de parole en public ou en animation de réunion.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les participants seront capables de :

- maîtriser leur stress et leurs émotions en public ;
- acquérir les connaissances et les techniques d'animation d'une réunion performante ;
- savoir réagir à l'agression verbale, à l'opposition et aux bavardages.

Contenu

I - 1ère journée

Définition des règles de fonctionnement.

Partage des besoins individuels et collectifs.

Prendre la parole en public : Convaincre et argumenter

La préparation mentale

- Identifier les automatismes de pensées qui génèrent toujours le même résultat,
- trouver la cause de ses blocages psychologiques et apprendre à s'en libérer,

La préparation émotionnelle

- Apprivoiser le trac et le stress pour ne plus les subir ;
- gérer efficacement ses émotions pour s'exprimer de façon assurée.

La préparation physique

- Travailler sa posture, savoir utiliser ses mains, poser le regard, sourire de façon authentique ;
- utiliser sa respiration comme levier d'efficacité et de performance.

II - 2ème journée

Partages autour des prises de conscience et des plans d'actions de la première journée de formation.
Enseignement des 4 clés essentielles pour changer pourvoir durablement.

Animer des réunions efficaces : La préparation

Les prérequis indispensables

- Définir le type de réunion en fonction de l'objectif ;
- construire la check-list idéale pour une organisation optimale ;
- définir les règles de fonctionnement autour des valeurs communes ;
- répartir les rôles.

Affirmer son leadership dans son animation

La communication orale au service de la performance

- S'appuyer sur les points clés d'une animation réussie et motivante ;
- utiliser les techniques de communication qui favorisent l'implication pour exploiter la richesse du groupe.

Gérer sereinement les situations complexes

Garder sa légitimité face à des perturbateurs

- Gérer les interruptions sans se laisser déstabiliser ;
- faire face aux situations gênantes : bavardages, ennui manifeste, réactions de désaccord non verbales, agressions passives ou directes ;
- gérer habilement sa relation à un auditoire en sachant répondre aux questions délicates, aux objections ou aux questions pièges.

Garder son calme en toute situation

- Gérer les imprévus de façon sereine.

Pédagogie et organisation

CADRES

EN MISSION

- **Méthodes pédagogiques en présentiel :**
- Une pédagogie basée sur un principe de dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de partages d'expériences.
- Des exercices pratiques distribués pendant la formation et un support de cours envoyé par email à chaque participant à l'issue de la session.
- Un suivi sur la base du volontariat 21 jours plus tard, avec un rappel du plan d'action et un retour sur la période de mise en application par courriel à chaque participant à l'issue de la session.
- **Matériel pédagogique :**
- Paper-bords, feuilles A4, Post-it.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont**
- **Evaluation des acquis liées aux objectifs pédagogiques définis :**

Compétences	Modalités d'évaluation (QUIZ, exercices...)	Critères et preuves d'évaluation (% de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage,	
Posture	Exercices pratiques	Comparaison entre entrée et sortie de stage	
Gestion des émotions	Exercices pratiques	Comparaison entre entrée et sortie de stage	
Gestion du stress	Exercices pratiques et Evaluation individuelle des acquis	Comparaison entre entrée et sortie de stage	

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

NB : Rappel des objectifs de l'évaluation à froid – Observer la présence des résultats attendus et mettre en place une autre action complémentaire

Mode de validation

- Attestation de fin de formation.

Financements possibles

Opco et fonds privés de l'entreprise

Modalités et délai d'accès

- Durée, Dates et horaires de la formation : **14 heures**
- Horaires de la formation : **9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30**
- Effectif (*minimum et maximum*) : **2 à 8 participants**
- Lieu de la formation et accès : salle de réunion mise à disposition de l'entreprises

- Modalités d'inscription et délais d'accès : envoi des convocation quinze jours avant le début de la formation. Délais d'accès au plus tard 7 jours en amont de la session.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

1. Consultante, formatrice en relations humaines - coach certifiée
2. Maître praticien et coach certifiée en Programmation Neuro Linguistique (PNL)
3. Formée à l'Approche Neuro Cognitive et Comportementale (ANC),
4. Formée à la Communication Non Violente (CNV).

- Nom et prénom du Consultant Formateur : **Christine ROGEAU**
- Contact e-mail et téléphonique : christine@a-coeur-battant.com
- Contact téléphonique : **06 33 67 32 42**

Évaluations

3 inscriptions depuis le 11 juin 2025

Taux d'acquisition des compétences :  **100 %** (3 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.8/5** (3 évaluations)