



PRISE DE PAROLE EN PUBLIC par Laurent PEWZNER

FORMATEUR : Laurent PEWZNER Associé fondateur de Scène Expériences (2005), Enseignant grandes écoles :
- Corps technique des Mines (X-Mines) – Polytechnique – HEC ...Formateurs suppléants possibles : Tous les
formateurs de SCENE EXPERIENCES : **Vincent RONSAC, Julie MORI, François LEROUX.**

OBJECTIFS

- 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)
- Identifier des techniques d'écriture pour professionnaliser vos discours et renforcer leur impact (ex : technique de story-telling)
- Définir comment ne pas parler EN public mais AU public

PROGRAMME :

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.

DUREE : 2 jours- 14heures

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

PRE-REQUIS : Aucun

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage



Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 05/06/2023 par la responsable pédagogique