

Communiquer avec impact à l'oral en présentiel et à distance

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SILENCE.

Mel
06.24.55.40.85
nicolas.mel@sciencespo.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

RAS

Prérequis pédagogiques :

En prérequis, il faut justifier d'au moins 1 an d'expérience dans une de ces fonctions et pratiquer régulièrement des prises de parole en présentiel ou à distance dans un contexte professionnel.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

La certification vise à acquérir des compétences qui permettent de renforcer l'impact de sa communication dans divers contextes professionnels : présentation de projet, réunion d'équipe, comité de pilotage, soutenance commerciale, discours, conférence, visioconférence avec à un groupe ou en face à face, entretien en face à face, négociation avec un client (interne ou externe), un fournisseur ou un partenaire... Elle cible les publics suivants : commerciaux ou personnel de la relation client en situation de négociation ou soutenance de projet commercial, managers en situation d'entretien en face à face avec un collaborateur, responsables de services en situation de réunion d'équipe, chefs ou contributeurs de projet en situation de présentation projet ou en comité de pilotage, dirigeants en situation de discours ou de conférences, demandeurs d'emploi en entretien de recrutement. En prérequis, il faut justifier d'au moins 1 an d'expérience dans une de ces fonctions et pratiquer régulièrement des prises de parole en présentiel ou à distance dans un contexte professionnel. Les objectifs sont les suivants : maîtriser les techniques d'expression orale pour capter l'attention, exploiter la communication non verbale pour développer sa présence et son leadership, rythmer et structurer sa présentation pour être synthétique et impactant, gérer les objections et les situations difficiles sans se laisser déstabiliser, animer des visioconférences efficaces et motivantes.

Contenu et modalités d'organisation

PARTIE 1: PARCOURS INDIVIDUEL SYNCHRONE (7H00 animé par Nicolas Mel en présentiel ou à distance) [Séance 1] Analyser les peurs de l'orateur et mise en pratique. Objectif : Gagner en aisance et en confiance à l'oral Analyse des peurs regard des autres critique & jugement échec ne pas être légitime perdre ses moyens l'autorité du trou Analyse de situations de prise de parole passées. Restructuration mentale Mise en pratique [Séance 2] Adopter les outils physiques de l'orateur. Objectif : Connaître et savoir appliquer les outils physiques de l'orateur : Le regard La posture (assise et debout) L'occupation de l'espace La gestuelle La voix : débit, volume, articulation, hauteur Le silence La respiration Mise en pratique finale des outils de l'orateur [Séance 3] Construire une prise de parole de A à Z Objectif : Construire un propos fluide dans ses prises de parole La préparation PTTOME de ses prises de parole Les structures types : plan diagnostic, conférence, classique, chronologique, dialectique. Mise en pratique finale [Séance 4] Parler sans préparer : savoir improviser Objectif : Rester structuré et clair dans ses prises de parole La prise de parole improvisée Croire en la veste Ramener à soi le sujet Faire preuve de répartie [Séance 5] Être plus persuasif avec la rhétorique Objectif : Être plus écouté et plus persuasif Initiation à la rhétorique Les processus de persuasion Le cas du storytelling [Séance 6] S'affirmer dans ses prises de parole Objectif : Savoir manier la parole dans pour s'affirmer et convaincre Comprendre et savoir appliquer la théorie du cadre pour adapter son discours à son interlocuteur Assertivité : s'affirmer pour oser dire ce que l'on pense sans se frustrer Déjouer la manipulation Mises en pratique finale [Séance 7] Mise en pratique finale Objectif : s'exposer et se mettre en situation sous le contrôle du formateur. Pour les participants qui le souhaitent, il est possible d'utiliser le casque en réalité virtuelle du formateur pour se mettre en situation. **PARTIE 2 : E-LEARNING (17H00) MODULE 1 (Semaine 1) : En finir définitivement avec la timidité, le manque de confiance en soi et gérer ses émotions pour se sentir bien devant les autres MODULE 2 (Semaine 2) : Acquérir les clés et les outils**

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00508750	du 30/11/2024 au 01/12/2024	Bordeaux (33)	SILENCE.		Non éligible	FPC
00522754	du 08/02/2025 au 09/02/2025	Bordeaux (33)	SILENCE.		Non éligible	FPC
00523965	du 19/02/2025 au 20/02/2025	Bordeaux (33)	SILENCE.		Non éligible	FPC
00523971	du 12/04/2025 au 13/04/2025	Bordeaux (33)	SILENCE.		Non éligible	FPC

00523972du 13/05/2025 au
14/05/2025

Bordeaux (33)

SILENCE.Non
éligibleFPC**00534350**du 28/06/2025 au
29/06/2025

Bordeaux (33)

SILENCE.Non
éligibleFPC**00534353**du 22/09/2025 au
23/09/2025

Bordeaux (33)

SILENCE.Non
éligibleFPC**00534354**du 18/10/2025 au
19/10/2025

Bordeaux (33)

SILENCE.Non
éligibleFPC**00534355**du 17/11/2025 au
18/11/2025

Bordeaux (33)

SILENCE.Non
éligibleFPC