

# Développer les compétences oratoires de la (web)conférence avec l'approche Speak'in Colors®

Un parcours d'acquisition des connaissances :

- Des formats de 3 à 12 mois
- De 3 à 9 capsules de 3h30 selon les parcours
- Pédagogie synchrone et asynchrone
- Formation, coaching et co-développement
- Modalités : en présentiel ou en distanciel, blended (y compris e-learning)
- Accès : sur-mesure en intra-entreprise
- Assistance technique et pédagogique pour accompagner le bénéficiaire pendant les étapes de son parcours

[Voir les tarifs](#)

**LA PERSONNA** INSTITUT  
FORMATION ET COACHING

**40%**

de nos clients en 2020, sont fidèles depuis 9 ans !

**66%**

de nos clients en 2020 étaient déjà clients en 2019 !

La qualité c'est la confiance renouvelée !

## Accessibilité aux personnes handicapées

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez-nous à l'adresse suivante : [contact@lapersonna.fr](mailto:contact@lapersonna.fr) pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

### LE CONTEUR

*Il captive son auditoire. C'est une parole qui laisse de la place à l'autre pour recevoir l'information.*



### LE TRIBUN

*Une parole puissante qu'il porte vers l'autre. Il communique son énergie et son engagement.*

### LE DIDACTICIEN

*Il prend en compte l'autre et lui laisse du temps pour recevoir l'information. Il fait des efforts pour être compris.*



### L'INSTRUCTEUR

*Une parole ferme et rassurante. Il donne du sens, de la direction aux choses. Il communique professionnalisme et précision.*

Et vous, quelle est votre couleur ?



## CAPSULE N°1

### Mon identité d'orateur

- Parole, Personne et Peur, pour prendre la parole en 3P
- Verbal, para-verbal et non verbal, travailler la congruence
- Les clefs de la parole, comprendre techniquement la notion de para-verbal
- Le non verbal, clef de lecture de la non congruence (le fake)
- La clef de la mobilisation de nos émotions
- Quatre couleurs au service de son authenticité
- Zone de confort et zone d'effort

## CAPSULE N°2

### Les secrets de l'acceptation du message

- La posture et l'acceptation du message
- L'instinct grégaire, le cerveau reptilien et l'oralité
- La clarification de ses intentions et ses besoins
- L'installation dans la bonne position de vie
- La vulnérabilité et la puissance
- L'objection qui tue
- Les adjectifs de votre charisme personnel

## CAPSULE N°3

### Savoir expliquer par analogie et par corrélation

- La clef de l'agilité de l'analyse à la synthèse
- Savoir se défaire de son expertise
- Vision globale et de détail et effets associés à la mémorisation
- Expliquer de façon analytique selon les enjeux
- Expliquer par corrélation et par analogie

## CAPSULE N°4

### Les techniques de storytelling et les bonnes histoires

- Comprendre la puissance du levier des histoires
- Connecter son public avec le storytelling
- Installer son public en pleine conscience avec le présent de narration
- Le pouvoir de la description et la connexion au visuel et au kinesthésique
- Donner vie aux personnages avec le dialogue
- Garder le groupe avec soi en utilisant le personnage en métaphore filée

## CAPSULE N°5

### Savoir installer son histoire dans le temps

- Comprendre les leviers de l'installation d'une histoire
- Maîtriser les embrayeurs de temps, pour installer la kinesthésie et l'action
- Maîtriser les modélisateurs pour installer sa congruence et affirmer d'où l'on parle
- Le pouvoir du scoop
- Selon sa signature, verbaliser ses ressentis, parler de ses émotions, donner à ressentir à l'autre
- Installer son histoire en sympathie ou en empathie

## CAPSULE N°6

### Préparer une webconférence versus une conférence

- L'oralité à la française et à l'anglo-saxonne
- Project'in7, la méthode Columbo en 7 étapes clefs
- Les méthodes selon le timing de l'intervention, méthode TED, Mind Mapping
- Penser son intervention en objectif, intention, attentes de la cible et style
- Construire et piloter le contenu clef



### Modalités d'évaluation

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (mise en situation, training vidéo, quiz...).

Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation. L'intervenant valide la progression du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

## Nous contacter

☎ 01.53.32.50.40

✉ [contact@lapersona.fr](mailto:contact@lapersona.fr)

🌐 [www.lapersona-institut.fr](http://www.lapersona-institut.fr)

Accompagnement de la  
Connaissance à la Compétence  
Au Poste de Travail