Développer sa communication orale au service de son leadership 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 PERSONA 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@lapersona.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

Et vous, quelle est votre couleur ?

Speak'in colors©
PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

CAPSULE N°1

Les clefs pour prendre la parole

- Acquisition des fondamentaux techniques “Les cinq clefs de la parole” avec exercices individuels et collectifs
- Découverte des “quatre émotions” avec exercices individuels et collectifs
- Découverte des “compétences inconscientes” de la prise de parole
- Prise de conscience des notions de verbal, paraverbal et non verbal en communication
- Installation du modèle fondamental A.R.R.O.S.E. (Avancer Regarder Respirer Ouvrir Sourire Envie).

CAPSULE N°2

Votre couleur de prise de parole pour convaincre

- Recherche du style oral par le modèle Speak’in Colors
- Travail sur six vidéos à partir des quatre modèles de Speak’in Colors pour situer chaque personne dans une couleur de prise de parole et faire le lien entre les fondamentaux de la prise de parole et les typologies
- Restitution et échanges sur les quatre typologies et l’art de convaincre dans le but d’amener chacun à l’idée qu’il y a plusieurs façons de convaincre
- Rechercher sa couleur naturelle de prise de parole avec des exercices dans des situations de travail différentes à l’aide de douze critères de positionnement en oralité

CAPSULE N°3

Communication verbale et non verbale au service de l’acceptation du message

- Travailler sa voix et en maîtriser le placement afin d’obtenir un message fluide et constant pendant son intervention
- Rythmer sa prise de parole en variant le volume et le débit et en mobilisant les temps de pause afin de rendre l’intervention plus dynamique
- Renforcer sa communication non verbale (gestuelle, posture, regard…) afin de dynamiser sa présentation
- Agir efficacement sur sa gestion du stress (trac) afin d’avoir confiance en soi et de renvoyer cette confiance à ses interlocuteurs
- Maîtriser son équilibre émotionnel afin d’adopter le bon comportement en situation de prise de parole
- S’exprimer de façon claire et concise afin de faciliter la compréhension des informations techniques ou complexes

CAPSULE N°4

Préparation méthodique d’une intervention orale

- Méthode project’in7©. Structurer une présentation en trois phases de manière à apporter clarté et impact auprès de son public
- Concevoir le contenu du livrable afin d’orienter le public vers les messages/concepts clés de l’intervention
- Mobiliser les outils kinesthésiques lors de l’introduction du concept clé et/ou moment fort de l'intervention afin de faciliter les apprentissages par le concret et le ressenti
- Recourir aux outils visuels appropriés pour illustrer sa présentation orale et ce, afin de faciliter la compréhension et la mémorisation des interlocuteurs
- Faire usage des techniques d'interactions afin de s’adapter au contexte de ses interlocuteurs
- Maîtriser les techniques de conclusion dans sa prise de parole de manière à réassurer la livraison des messages clés et ouvrir le champ de la réflexion.

CAPSULE N°5

Le charisme selon sa couleur oratoire Speak'in colors©

- Définir le fil conducteur de son intervention de manière à identifier l'objectif et l'intention de la prise de parole
- Qualifier son public en adaptant sa communication afin de favoriser l'acceptation du message
- Défendre oralement une argumentation avec assertivité afin de traiter des sujets difficiles dans un cadre bienveillant
- Créer un argumentaire en utilisant des techniques de persuasion afin de convaincre ses interlocuteurs
- S'appuyer sur la connaissance de ce que l'on renvoie aux autres afin de qualifier les éléments clés de son charisme et de son leadership
- Capitaliser sur le silence comme une clé majeure de l'oralité afin de permettre à son auditoire d'intégrer ses propos

CAPSULE N°6

Formes oratoires majeures et mineures du manager et du dirigeant

- S'approprier les spécificités de l'oralité en grand groupe afin de préparer et se préparer différemment
- S'approprier les spécificités de la prise de parole de proximité et de la prise de parole institutionnelle afin de développer son agilité
- Annoncer des bonnes et des mauvaises nouvelles, porter des projets peu enthousiasmants ou impopulaires
- Savoir travailler son approche couleur Speak'in colors© selon l'objectif de conviction ou d'influence
- Les prises de parole dites « mineures » afin d'affirmer et d'installer son charisme au quotidien

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
www.lapersona-institut.fr

Accompagnement de la Connaissance à la Compétence Au Poste de Travail

Mis à jour en septembre 2021.