

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 selon les parcours
- En présentiel ou en distanciel, blended (y compris e-learning)
- Pédagogie synchrone et asynchrone
- Formation, coaching et co-développement



Speak'in colors[®]
PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

9,6/10, satisfaction client !

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

Méthode ACCEST©

Accompagnement de la
Connaissance à la
Compétence
En **S**ituation de **T**ravail

☎ 01.53.32.50.40

✉ contact@lapersona.fr

🌐 www.lapersona-institut.fr