Un parcours d'acquisition des connaissances de nos formations :

- Formations entre 1/2 journée et 12 mois
- Pédagogie synchrone et asynchrone
- Formation, coaching et co-développement
- Modalités : en présentiel ou en distanciel, blended (y compris elearning)
- Accès : sur-mesure en intra-entreprise
- Assistance technique et pédagogique pour accompagner le bénéficiaire pendant les étapes de son parcours

Voir les tarifs



Indicateurs de performance 2023 sur l'ensemble des formations :

94%

86%

Taux de satisfaction*

Taux de retour*

La qualité c'est la confiance renouvelée!

*Taux de retour aux questionnaires de satisfaction

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

La conférence ou webconférence devient un outil nécessaire à la communication de toute entreprise. Que vous soyez experts, dirigeants, managers au service du sens, vous devez pouvoir porter un message, une idée et donner envie en moins de 30 minutes. Ceci nécessite non seulement une préparation chirurgicale mais aussi des compétences spécifiques. L'approche Speak'in Colors© permet de découvrir sa zone de confort et son authenticité dans ce format dédié aux experts.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

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.

(

Objectifs pédagogiques

- Découvrir sa signature orale
- Maîtriser les clefs de l'acceptation d'un message
- Apprendre à expliquer par analogie, par corrélation
- Assimiler les techniques de storytelling et raconter des histoires que l'on écoute
- Savoir utiliser les « embrayeurs » et les « modélisateurs » afin de préciser d'où l'on parle
- Savoir préparer une webconférence versus une conférence

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

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

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

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

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

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

LE CONTEUR

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





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?





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



6.03.88.80.96



contact@lapersona.fr



www.lapersona-institut.fr

Accompagnement de la Connaissance à la Compétence Au Poste de Travail