

Développer sa communication orale au service de ses idées et projets 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
- 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

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

Les quatre niveaux de conviction d'un message

- Les clefs pour accrocher immédiatement son public
- Comprendre et vivre les quatre niveaux de conviction de la parole : qu'il soit accepté, qu'il soit compris, délivrer le message, le faire entendre
- Les clefs pour passer de la parole à la relation : la ponctuation de la parole, la répétition, les 3E (Envie, Emotion, Energie), le VAKOG (dimension pédagogie), les émotions en prise de parole (dimension émotionnelle)

Se préparer à prendre la parole

- Les 3 trucs du trac : préparation, respiration, visualisation
- La méthode Project'in7©
- Les 3 techniques de préparation d'une intervention
- L'improvisation et l'apprentissage
- La préparation mentale

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