

LE CORPS ET LA PAROLE

Je vous propose de développer des relations professionnelles fluides et d'optimiser votre communication. Les compétences relationnelles nourrissent un leadership clair et apaisé avec vos équipes, vos collègues et vos clients.

REUSSIR SES PRISES DE PAROLE

OBJECTIFS

Attirer l'intérêt de son auditoire.

Aller à l'essentiel, structurer sa présentation, choisir ses arguments, illustrer pour parler aux deux cerveaux.

Susciter l'émotion est la clé de la compréhension et de la mémorisation.

Enfin, travailler la posture, la voix et le regard, un atout maître dans cet exercice.

1 - Diagnostic individualisé

- Quels sont mes besoins, mes crispations, les pistes de progrès ?
- Quelles sont mes ressources ?
- Prise de conscience des interactions entre le corps et le mental

2 - Les fondamentaux de la prise de parole (*les règles de l'art oratoire*)

- Ajuster sa posture pour entrer en relation avec son auditoire, se nourrir de son énergie
- Travailler le regard, le dos et la voix (diction, ton, rythme)
- Apprivoiser le trac
- Se lancer avec plaisir dans l'improvisation

3- Construire le projet d'intervention

- Clarifier l'objectif
- Identifier les besoins de l'auditoire
- Structurer une intervention avec la technique HAPIC : histoire, affirmation, preuve, illustration, connexion au public.
- De l'écrit à l'oral : préparer les messages clés à transmettre.
- Le rôle de l'émotion dans la parole
- Slides : mode d'emploi.

4 -Coaching individualisé (acquis et points de vigilance)

CONTACT : VALERIE FLIPO

flipo.marievalerie@orange.fr

Tel. 06 79 83 26 92