

## PROGRAMME DE FORMATION PRENDRE LA PAROLE EN ASSEMBLEE

### COMPETENCES VISEES

Compétence globale visée en situation professionnelle : savoir impacter un large auditoire par sa posture, la qualité et la force de son discours. Être capable de « jouer » avec son public en s'appuyant sur une analyse du public et en adaptant sa rhétorique.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

#### OBJECTIF GLOBAL :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de se présenter face à une assemblée avec confiance et assurance. Il saura porter un discours clair et percutant.

#### LES OBJECTIFS PARTIELS/OPERATIONNELS :

A l'issue des différents modules, le stagiaire sera capable de :

Se préparer physiquement et mentalement pour être/faire face à son auditoire.

Prendre et assumer sa place d'orateur-leader avec assurance et confiance.

Décrypter le non-verbal de l'auditoire en utilisant l'analyse des items corporels de la synergologie et s'adapter en posture et en intention du discours en fonction de cette analyse.

Savoir doser son impact en assemblée en prenant conscience de ses mécanismes naturels de communication (alignement corps-cœur-tête).

D'accepter les émotions et ressentis chez soi et ceux en interaction avec son auditoire.

De prononcer un discours structuré, argumenté, en ayant confiance dans la force des mots et tournures de phrases choisis.

### PUBLIC CONCERNÉ

Membres du Codir, Directeurs, Managers.

### PRÉREQUIS

Être amené à s'exprimer devant un large public (au-delà de 25 personnes)

### DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Blended : 2 jours de formation en présentiel – 14 heures  
De 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30  
+ Accès contenus numériques dans le network privé  
Toiledescène via Klaxoon.  
6 personnes

### LIEU DE LA FORMATION

Lieu défini avec le commanditaire

### ACCESSIBILITE A LA FORMATION

Définie avec le commanditaire

### ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.  
Vu avec le commanditaire

### DELAI D'ACCES

Les délais sont adaptés à la demande du commanditaire

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

expositive  
démonstrative  
participative  
active

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Auto-évaluation grille critériée  
Evaluations formatives : QCM  
Evaluations de satisfaction à chaud  
Evaluations de satisfaction à froid

### COÛT DE LA FORMATION (POUR UN GROUPE DE 6 PERSONNES)

6 450 euros HT

### CONTACT

Laure Meurisse – gérante

06 85 92 05 08

[laure.meurisse@toiledescene.fr](mailto:laure.meurisse@toiledescene.fr)

## CONTENU DE LA FORMATION

### Jour 1 :

**Se préparer physiquement et mentalement pour être/faire face à son auditoire.**

Vous vous préparez comme un comédien avant d'entrer en scène en vous échauffant physiquement, en prenant conscience de la notion d'espace. Espace scénique et votre propre espace intérieur – la présence.

**Prendre et assumer sa place d'orateur-leader avec assurance et confiance.**

Vous travaillez votre posture d'orateur-leader en expérimentant votre rapport sincère et convaincant avec votre auditoire. Pour cela vous traitez de sujets qui ne sont pas les vôtres et qui ne vous convainquent pas.

**Décrypter le non-verbal de l'auditoire en utilisant l'analyse des items corporels de la synergologie et s'adapter en posture et en intention du discours en fonction de cette analyse.**

Vous apprenez à décoder les items du langage non-verbal, lire ce qui n'est pas dit. (items autour de l'ouverture et/ou fermeture à l'autre)

**Savoir doser son impact en assemblée en prenant conscience de ses mécanismes naturels de communication (alignement corps-cœur-tête).**

Le concept des 3 batteries

Mise en pratique : quelle batterie utilisez-vous quand vous prenez la parole?

### Jour 2 :

**D'accepter les émotions et ressentis chez soi et ceux en interaction avec son auditoire.**

Vous vous entraînez à ressentir et utiliser votre état émotionnel en prise de parole. Vous prenez en compte et gérez les émotions relatives à votre auditoire pour adapter votre discours de manière efficace.

**De prononcer un discours structuré, argumenté, en ayant confiance dans la force des mots et tournures de phrases choisis.**

Vous repérez dans un texte théâtral la structure argumentaire utilisée puis vous imaginez votre propre argumentaire sur un sujet concret. Vous structurez vos propos en choisissant un vocabulaire impactant.

**Prestation finale – filmée et débriefée**

Vous préparez et intervenez en conditions réelles, en amphithéâtre et mettez en place l'ensemble des outils vus pendant la formation.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**LA METHODE SC.E.N.E.** : Une méthode inspirée par les techniques théâtrales et liée aux différentes situations relationnelles en entreprise.

**SORTIR DU CADRE POUR MIEUX Y REVENIR !**

**SC** : mettre en disponibilité les participants afin de créer une ouverture par un travail corporel, émotionnel s'appuyant sur les techniques théâtrales.

**E** : déclencher des prises de consciences.

**N** : de la prise de conscience au plan d'action. Incarnation et ancrage des prises de conscience appliquées dans le milieu professionnel.

**E** : le suivi pour un ancrage durable. Plusieurs semaines après la

## MOYENS PEDAGOGIQUES

### EXPOSES THEORIQUES

**Rappel des concepts abordés lors de la formation** : Les participants ont en amont de la formation répondu à un questionnaire relatant les différents sujets abordés lors de la formation. Revue du questionnaire en redonnant les concepts en début de session présentielle.

### EXPERIMENTATIONS

**Prises de conscience** : les participants expérimentent de manière active les différents concepts théoriques.

Echanges et réflexions en action. Prises de consciences de là où ils se situent dans les différents concepts.

formation, un rendez-vous est pris avec les participants pour une séance de suivi.

Dans chaque phase de cette méthode, nous alternons avec **les théories** (concepts, slides) et **les démonstrations** (vidéos, en direct pour montrer un exercice à réaliser).

Nos deux pédagogies privilégiées sont **les interactions et échanges** avec les participants pendant toute la durée de la formation et surtout **l'ACTION**. Beaucoup de pratique pour ancrer les savoirs par de nombreux exercices.

#### **ENTRETIENS PRE ET POST FORMATION :**

Chaque participant est contacté avant la formation pour un entretien lié à ses attentes, ses besoins et permettant d'identifier son niveau. Et après la formation pour un entretien visant à connaître son évolution dans son quotidien suite à la formation.

#### **EXERCICES**

**Entraînement :** Après avoir pris conscience de leur niveau les participants peuvent s'entraîner au travers d'exercices venant du monde des arts, de la synergologie, de l'univers du coaching, hors cadre professionnel.

#### **MISES EN SITUATIONS**

**Ancrage :** Après s'être entraînés les participants ancrent leurs acquis en incarnant les différents apprentissages à travers des mises en situations concrètes, créées en direct lors de la formation ou bien en amont avec le commanditaire ou les participants eux-mêmes lors de l'entretien préalable à la formation.

#### **DEBRIEFINGS**

**Conseils personnalisés :** à chaque phase du déroulé de la formation, les participants reçoivent un debriefing personnalisé qui les aide à bien comprendre où ils en sont dans chaque items de la formation. Ils reçoivent des conseils d'amélioration personnalisés.

#### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

**Avant la formation :** un entretien téléphonique ou en visio afin d'identifier les enjeux et attentes du participant.

**Au début de la formation :** le stagiaire s'auto-évalue à partir d'une grille critériée.

**Pendant la formation :** Les techniques acquises par les apprenants sont évaluées à partir de QCM à la fin de chaque module.

**A la fin de la formation :** le stagiaire se ré-évalue à partir de la grille critériée.

#### **Evaluation de satisfaction :**

**A chaud :** à la fin de la formation lors de la dernière demi-journée de la formation.

**A froid :** un entretien téléphonique afin d'identifier l'impact de la formation auprès du commanditaire et des participants

Une synthèse et des préconisations sont partagées avec le commanditaire.

#### **PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)**

##### **LAURE MEURISSE**

Elle a choisi le théâtre (formation Alain Knapp) comme école de vie.

Elle en fait son métier comme comédienne, metteur en scène et enseignante.

Elle connaît bien le monde de l'entreprise pour avoir été durant 10 ans contrôleur de gestion dans des PME et des grands groupes.

Elle crée ToiledScène en 2006 et transmet depuis, son expérience de la scène, l'incarnation des personnages, son expertise dans la prise de parole et la communication en entreprise. Elle propose des formations dans les domaines du management, du changement (transitions-organisations), de la relation client, de la QVT, et de la communication. Ainsi que des ateliers et séminaires de cohésion d'équipes. Référente dans le domaine de l'intégration du handicap dans les formations ToiledScène.

##### **CELINE DELAVEAU**

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle est formatrice depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle est spécialiste du langage corporel, diplômée à l'Institut Européen de Synergologie® et est membre de l'association du registre officiel de l'Institut

Européen de Synergologie®. Elle travaille chez ToiledeScène depuis 5 ans.

**MOYENS TECHNIQUES**

Idéalement un amphithéâtre

Un écran

Un paper board

Un ordinateur

Un vidéo projecteur.

Utilisation de la vidéo