

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM  
75008 PARIS  
E-mail : comefo@orange.fr  
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

## Prendre la parole avec aisance et efficacité

**Durée :** 14heures (2 jours)

### Profils des apprenants

- Tout public

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

### Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

## Objectifs pédagogiques

- Connaître les règles de base de la communication
- Diffuser un message à l'oral
- Gérer les appréhensions et le trac lors de prise de parole en public
- Connaître et utiliser différentes techniques d'expressions orales
- Gérer les objections et les situations difficiles

## Contenu de la formation

### 1) Identifier les différents types d'intervention

- Les spécificités de l'allocution et de la conférence, les styles d'animation correspondants et les attitudes adaptées.
- Les particularités de la prise de parole pour l'exposé et le débat.
- Les différents types de réunions : d'équipe, d'information, de prise de décision, de créativité...
- Créer la bonne argumentation : les éléments pour persuader et convaincre.
- Créer le bon plan en fonction de l'objectif et du public : organiser ses idées et structurer son propos.

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

## 2) Connaître les règles de base de la communication

- La théorie de la communication : l'émetteur, le message, le récepteur, les interférences, les filtres...
- Les différents objectifs de la communication : informer, convaincre, faire agir, influencer...
- Analyse des points forts et des axes de progrès des participants dans leurs comportements face au groupe.
- Les schémas de la communication unilatérale et interactive : comprendre la réaction d'un public.
- Comprendre l'effet émetteur isolé face à des récepteurs groupés, communiquer avec 100% de ses auditeurs.
- Connaître les canaux sensoriels pour mieux communiquer : visuel, auditif et kinesthésique.

## 3) Réussir sa prise de parole : le verbal

- Structurer le discours : plan, classement, association d'idées...
- Déroulement de la prise de parole : introduction, développement et conclusion.
- Choisir ses mots : s'adapter au langage de l'auditoire, faire simple et court, utiliser le silence à bon escient...
- Connaître les mots et expressions à favoriser et ceux à éviter.
- Argumenter et défendre ses idées : les arguments déductifs, les arguments analogiques...

## 4) Maîtriser le langage du corps

- L'importance de la communication non verbale et para-verbale, la notion de congruence.
- La gestuelle : avoir des gestes d'ouverture, vivants et détendus, être expressif.
- Prise d'espace et déplacements : apprendre à habiter son périmètre d'intimité avec calme et assurance.
- Les appuis et la posture : savoir se poser, effectuer une bonne "prise de terre", les techniques d'ancrage.
- Les expressions du visage : comment se montrer détendu, ouvert, expressif et souriant à bon escient ?
- Le regard : montrer ses émotions positives, s'approprier son champ de vision, regarder le public.

## 5) Gérer son trac pour prendre la parole

- Définition et compréhension du trac : les conditionnements et pressions.
- Les alertes automatiques : comprendre et décoder les manifestations physiques du trac.
- Comprendre ses propres attitudes : fuite passive, attaque agressive, manipulation ou assertivité...
- Avoir un comportement assertif : l'affirmation de soi, la confiance, l'attitude constructive...
- La maîtrise de soi : faire du trac un allié.
- Savoir "calmer le jeu" : contrôler son trac.
- Les techniques de respiration : pratiquer la respiration abdominale, apprendre à stocker et utiliser plus d'air. -
- Les réglages de la voix : volume, hauteur, timbre, intonation, débit, articulation, rythme...

## 6) Interagir avec l'auditoire

- Les attitudes de Porter : jugement, enquête, interprétation, aide et soutien, conseil, compréhension et empathie.
- Savoir se placer en situation d'écoute : écoute active et reformulation.
- Comprendre la dynamique et les effets de groupe, savoir gérer les différents interlocuteurs.
- Connaître les bonnes attitudes à adopter face aux questions difficiles.
- Savoir traiter les questions agressives.
- Faire face à la critique et à la polémique.

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES

Mobile : 06.08.66.11.06

E-mail : comefo@orange.fr

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM  
75008 PARIS  
E-mail : comefo@orange.fr  
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

## Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

## Prix :

- 1500€ TTC
- Sur Devis en INTRA (modalités à définir avec le client)