



[Inscription ici](#) | Pour plus d'information, appelez le **01 87 73 29 82**

Parler en public avec assurance, persuasion et spontanéité

- » 21 heures
- » Parcours collectif
- » En présentiel

Réf. : #203

2200 € TTC

OBJECTIF DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de parler avec assurance, de capter l'attention de son public et de mettre en place une prise de parole convaincante et persuasive. Il aura aussi des outils pour continuer à progresser efficacement.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appliquer des méthodes de gestion du stress
- Se mettre dans un état optimal pour commencer sa prise de parole
- Préparer rapidement une prise de parole convaincante
- Structurer sa prise de parole
- Capter l'attention
- Captiver son public pendant toute la prise de parole
- Faire passer le public à l'action
- Improviser plus facilement
- Créer une connexion et un climat de confiance
- Faire face aux objections

Ces objectifs pédagogiques sont conformes aux objectifs fixés par la certification **Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre**. [Voir la grille des objectifs](#)

POINTS FORTS

8 personnes max pour un meilleur suivi de chacun. Beaucoup de temps pour la pratique et donc la progression. Un formateur passionné, à l'écoute de chacun. Certains exercices filmés.

PUBLIC

Salarié, commerciaux, entrepreneur, demandeur d'emploi, chef d'entreprise.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TYPE DE PARCOURS

Parcours collectif (8 participants maximum)

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

21 heures

3 jours non consécutifs de 7h

LIEU DE LA FORMATION

10 RUE du Laos, 75015 PARIS

CONTENU

Prendre la parole ne suffit plus !

Pour gagner en visibilité, crédibilité et impact, pouvoir avancer plus rapidement dans sa carrière et atteindre ses objectifs, il faut des prises de paroles impactantes et hautement persuasive !

C'est tout le sens de ce programme : vous permettre de vous exprimer avec assurance, en étant impactant et persuasif, tout en gardant une parole fraîche et spontanée. Pour atteindre ces objectifs, les 21h se partagent entre apports théoriques et pratique ludique pour intégrer chaque notion.

- Module 1 : Comment construire sa confiance d'orateur
- Module 2 : Mettre le corps et la voix au service du message
- Module 3 : Construire un discours clair, structuré et persuasif
- Module 4 : Captiver un public et l'impacter en profondeur
- Module 5 : Savoir faire face aux objections
- Module 6 : L'art d'être spontané et d'improviser
- Module 7 : Entraînements filmés pour renforcer les acquis

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 : Comment construire sa confiance d'orateur

- Chapitre 1 : Evaluation ludique des axes d'amélioration prioritaires de chacun
- Chapitre 2 : Découvrir les différents styles d'orateur pour personnaliser sa progression
- Chapitre 3 : Les techniques pour transformer le stress en une énergie maîtrisée
- Chapitre 4: Stratégie pour incarner sa parole avec puissance et parler comme un leader

MODULE 2 : Mettre le corps et la voix au service du message

- Chapitre 1 : Les erreurs à absolument éviter avec son langage non verbal et sa voix
- Chapitre 2 : Adopter une posture charismatique et s'ancrer
- Chapitre 3 : Améliorer immédiatement son langage non verbal et sa voix
- Chapitre 4 : Le corps et la voix: Découverte des pratiques les plus charismatiques

MODULE 3 : Construire un discours clair, structuré et persuasif

- Chapitre 1 : Pourquoi (et comment) il est essentiel de connaître son public
- Chapitre 2 : Bâtir un message clair avec la règle des 3C
- Chapitre 3 : Structurer son contenu selon ses objectifs
- Chapitre 4 : Choisir les arguments qui touchent juste
- Chapitre 5 : Deux structures de discours puissantes pour persuader et "vendre" son idée
- Chapitre 6 : 5 principes les plus puissants d'une prise de parole persuasive
- Chapitre 7 : 4 clés d'activation pour faire passer n'importe quel public à l'action

MODULE 4 : Captiver un public et l'impacter en profondeur

- Chapitre 1 : Capter immédiatement l'attention et se connecter à son public
- Chapitre 2 : Choisir les mots qui donnent du pouvoir à chacun
- Chapitre 3 : Persuader avec les comparaisons et métaphores (Comment les créer)
- Chapitre 4 : Transformer son message en une histoire captivante
- Chapitre 5 : Comment découvrir ses propres histoires personnelles à partager
- Chapitre 6 : Comment captiver en racontant une histoire
- Chapitre 7 : L'art du Hook pour capter en permanence l'attention
- Chapitre 8 : Préparer rapidement sa prise de parole

MODULE 5 : Savoir répondre aux objections

- Chapitre 1 : Techniques pour répondre aux objections
- Chapitre 2 : Comment gérer une situation déstabilisante

MODULE 6 : L'art d'être spontané et d'improviser

- Chapitre 1 : Parler de ses valeurs
- Chapitre 2 : Parler de sa vision
- Chapitre 3 : Développer son écoute des autres
- Chapitre 4 : Développer le contenu de sa parole avec la méthode PAID
- Chapitre 5 : Mettre sa créativité au service de ses émotions
- Chapitre 6 : L'art de rebondir
- Chapitre 7 : Improviser à partir d'un discours structuré

MODULE 7 : Entraînements filmés

- Chapitre 1 : Mise en pratique filmée de ce qui a été vu
- Chapitre 2 : Travail de feedbacks collectifs pour chaque intervention

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie, mises en situation et exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM à l'issue de la formation (10 minutes)

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation

TARIF

2200 € TTC

DATES

Pour connaître les dates de sessions, veuillez prendre directement contact avec le formateur, Frédéric Chaze (contact@fredericchaze.com / +33618965502).

COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF)

Cette formation est éligible au CPF.

[Accéder à la fiche sur MonCompteFormation](#)

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Cette formation permet de préparer la certification **Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre** enregistrée le 24/05/2019 sous le numéro RS5004 par GONOGO.

Dans le cadre d'un financement CPF ou Pôle Emploi, la présentation à l'examen de certification à l'issue de la formation est obligatoire (sans obligation de résultat).

L'examen se déroule en ligne (1 heure).

[À propos de la certification](#)

DÉLAI D'ACCÈS

Les inscriptions doivent être réalisées au moins 15 jours calendaires avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

PROFIL DU FORMATEUR

Nom du formateur : Frédéric Chaze

Frédéric Chaze est formateur, coach et conférencier de la prise de parole en public. Il est le fondateur de l'Académie des Speakers transformationnel.

Il a d'abord pratiqué, chaque jour, pendant plus de 14 ans, la prise de parole en public : comme professeur d'Histoire-Géographie, en collège et en lycée, il a appris au fil des années à capter l'attention des publics parfois les plus difficiles, à développer ses stratégies pour les garder captivés et faire face aux multiples questions et objections. Il a aussi appris à dépasser ses propres peurs, doutes et difficultés, celle d'un adolescent et jeune adulte qui se considérait alors comme "timide".

Il organise depuis plusieurs années des concours d'Eloquence, des ateliers et formations. Il a suivi de nombreuses formations pour enrichir sa pratique et a été membre, mentor et vice-président d'un club Toastmaster International, association spécialisée dans la Prise de parole et le Leadership. Cela lui a permis de mettre en place un programme unique et une Académie dédiée à la prise de parole en public. Il est aussi conférencier.

Son objectif principal est de permettre à des personnes de surmonter leur peur/nervosité pour pouvoir parler avec inspiration, clarté et efficacité afin qu'elles puissent révéler tout leur potentiel et atteindre leurs objectifs.

Il intervient pour les particuliers et les entreprises.

CONTACT

Pour les questions concernant le programme, les modalités pédagogiques, les modalités d'organisation et les dates de sessions, veuillez prendre directement contact avec le formateur, Frédéric Chaze (contact@fredericchaze.com / +33618965502).

Pour toutes autres questions (financement, modalités d'inscription, certification, ...), contactez l'organisme de formation à contact@fopp.fr ou au +33187732982.

Fiche mise à jour le 27/10/2022