

Coach-oral : découvrez les techniques d'expression orale adaptées à vos besoins

Vous souhaitez :

- Gagner en efficacité lors de vos prestations orales
- Réaliser des présentations claires et vivantes
- Développer votre aisance verbale et non verbale
- Maîtriser votre stress

alors participez à cette formation !

Vous apprendrez à structurer votre discours, gagnerez en présence tout en étant à l'écoute de votre auditoire. Vous travaillerez sur la maîtrise du corps et de l'espace, vous vous exercerez à jouer de la voix et des silences.

Vous vous entraînerez à maîtriser les manifestations physiques du trac, du stress, en vous libérant de tout ce qui altère votre confiance et votre concentration.

A partir de nombreux exercices pratiques, dont certains filmés, nous analyserons ensemble vos points forts ainsi que vos axes de progrès afin d'identifier le style oral adapté à votre personnalité.

La formatrice

Armelle Toulemonde est consultante en communication et en management.



Elle a démarré sa carrière dans l'ingénierie de formation puis a créé, dirigé et restructuré différents services de communication (CNRS, CAL...).

Titulaire d'un MBA en management - ressources humaines, elle pratique le chant Gospel depuis des années. Elle propose une pédagogie originale, tirée de son expérience du chant et du management, qui permet aux participants de trouver le style oral adapté à leur personnalité.

Premier jour

L'objectif de cette première journée est de vous former aux savoir-être lors de présentations orales.

Matinée (9 h – 12 h 30)

- **Accueil et validation** des objectifs pédagogiques de la formation.
- **Comprendre les enjeux de l'oral dans la communication d'entreprise.** Définissez vos situations professionnelles dans lesquelles les capacités d'expression orale, d'argumentation, de conviction sont indispensables.
- **Maîtriser les 3 + 1 éléments clés de l'expression orale :** la voix, le discours, l'attitude et la respiration. Méthode et exercices pour apprendre à :
 - respirer, placer votre voix,
 - maîtriser vos ressources kinésiques (*posture, gestuelle, regard*),
 - communiquer avec votre public
- **Stress ou trac : une réaction chimique désagréable mais apprivoisable !** Exercices et techniques pour prendre du recul et le maîtriser.

Déjeuner

Après-midi (14 h – 17 h 30)

- **Apprentissage en situation**
Exercice filmé : chacun des candidats se présente devant la caméra afin de mieux appréhender ses émotions et ses besoins en situation.
- **Débriefing et analyse des vidéos.**
 - Débriefing des ressentis des orateurs et des perceptions du public ;
 - Identification des forces et des points de progrès de chacun ;
 - Prise d'engagement pour la prochaine prestation orale !

Pour une efficacité optimale du stage, venez avec un exemple réel de présentation, que vous exposerez à l'oral.

Deuxième jour

Cette seconde journée est consacrée aux techniques de présentation (savoir-faire) d'un exposé devant un auditoire.

Matinée (9 h – 13 h)

- **Maîtriser la logique de la communication et comprendre les attentes de votre public.** Exercice collectif pour définir les attentes et besoins de votre public, puis les éléments clés d'une présentation réussie.
- **Savoir structurer votre discours, bien utiliser vos supports.**
 - Rappel des critères essentiels de qualité de vos supports écrits (enseignements de Coach-écrit).
 - 10 conseils pédagogiques clés pour construire et argumenter votre exposé à l'oral.
- **Application à partir des présentations PowerPoint que vous aurez apportées :** travail en sous-groupe.

Déjeuner

Après-midi (14 h – 17 h)

- **Simulation devant un public ciblé : client, comité de direction...**
Jeu de rôle avec des participants représentant le public auquel s'adresse le stagiaire. Analyses et commentaires.
- **Conclusion, résumé des points clés et définition du contrat personnel** de chacun : Quels sont mes atouts dans ma communication orale ? A quoi ferai-je attention lors de ma prochaine prise de parole en public ? Que vais-je modifier dès demain ?

Modalités pratiques de la formation

- **Nombre de participants** par session : 6 à 10.
- **Pré-requis** : Les participants viennent avec un projet réel de présentation orale, s'appuyant ou non sur un support écrit (présentation PowerPoint, paperboard, autre...).
- **Horaires** : 9 h – 17 h 30 (ces horaires sont adaptables selon vos besoins).
- **Lieu** : chez le client.
- **Tarifs** : 3400 euros HT pour les deux jours. (frais de déplacement, hébergement et restauration non compris dans ces tarifs. Devis sur demande).

Besoins logistiques

Le client fournit une salle équipée comprenant :

- Un vidéoprojecteur
- Un téléviseur ou un grand écran
- Un paperboard

Avant la première session ALC Com réalise des tests techniques dans la salle de formation.

Les « plus » de Coach-oral

▪ Formation concrète, portant sur des présentations réelles des participants

Les participants viennent avec un projet réel de présentation orale, s'appuyant ou non sur un diaporama PowerPoint.

▪ Des mises en situation et jeux de rôles

Chaque participant choisit une situation dans laquelle il a eu ou aura à faire une présentation orale. Les autres stagiaires se mettent dans la peau de l'auditoire (posant des questions, demandant des précisions, etc.).

▪ Une bonne prise de conscience des axes de progrès à travers les exercices filmés

Grâce à la caméra, les participants prennent conscience de leurs points forts, de leurs tics et de leurs travers. Entre le premier et le deuxième jour, ils peuvent concrètement mesurer les progrès accomplis.

Ce que les participants auront acquis à l'issue de la formation

- Une **méthode** : ils apprendront à construire un discours clair, à structurer leurs présentations de façon à capter d'entrée l'intérêt de l'auditoire.
- Un **savoir-faire opérationnel** : ils s'entraîneront, devant la caméra, à parler avec aisance et conviction. Ils analyseront leur prestation et découvriront leurs points forts et leurs axes de progrès.
- Une connaissance des **techniques** de communication orale, et notamment de maîtrise du trac ou du stress. Ils s'exerceront à contrôler et à bien utiliser tout ce qui intervient dans la communication orale : voix, regard, gestuelle, déplacements...

Une formation préparée sur mesure

Avant la première session, ALC Com mène plusieurs entretiens avec le client pour bien cibler la formation sur les besoins concrets des participants.

- entretien téléphonique avec les stagiaires pour leur faire préciser leurs attentes, les circonstances dans lesquelles ils ont à s'exprimer en public, les aspects qu'ils voudraient améliorer...

- entretien avec un ou deux représentants du ou des publics devant lesquels les participants sont censés faire des présentations orales. Objectif : leur faire spécifier leurs attentes, les points sur lesquels ils aimeraient voir les participants progresser.

ALC Com : une société de formation spécialisée dans la communication d'entreprise, écrite et orale

ALC Com propose aux entreprises des formations à la communication orale et écrite.

Ses principaux clients : ArcelorMittal, CNRS, GDF-Suez, Havas Sports, Lafarge, La Poste, Publicis, SNCF, Sogeti, Vallourec...

Une grande diversité de publics formés : chercheurs, commerciaux, professionnels des ressources humaines, de la communication, informaticiens, acheteurs, juristes, etc.

