



Eurl SF Formations gérée par Samantha FOUCAULT  
Siret 892 767 617 00012  
sfformations82@gmail.com 07 67 04 76 12  
www.sf-formations-consulting.com

# PROGRAMME DE FORMATION

## PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

### MODULE 1

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- S'exprimer avec aisance devant tout type de public
- Captiver un auditoire
- Délivrer un message impactant



*Public*

Entrepreneurs.ses, cadres et managers salarié.es



*Pré-requis*

Avoir un numéro siret



07 67 04 76 12



www.sf-formations-consulting.com



Eurl SF Formations gérée par Samantha FOUCAULT

Siret 892 767 617 00012

sfformations82@gmail.com 07 67 04 76 12

www.sf-formations-consulting.com



### Modalités de formation

Formation collective – 8 participants max  
8 heures en présentiel ou visioconférence synchrone

Délai d'accès: 5 jours



### Tarifs

200€ net de taxes (Par participant)



### Moyens pédagogiques

- Documents supports de formation
- Mises en situation
- Partage entre participants
- Exercices



### Evaluation pédagogique

- Questionnaire de satisfaction
- Evaluation orale

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
N'hésitez pas à le préciser lors de l'inscription.



07 67 04 76 12



www.sf-formations-consulting.com





Eurl SF Formations gérée par Samantha FOUCAULT  
Siret 892 767 617 00012  
sfformations82@gmail.com 07 67 04 76 12  
www.sf-formations-consulting.com

# Contenu

## Introduction (30 min)

- Accueil des participants
- Clarification des objectifs et attentes
- Compréhension des enjeux

## MODULE 1: L'importance de la prise de parole en public (30min)

- Le coût de mauvaises compétences en communication
- Principe du Learn by doing
- La puissance de l'échauffement
- Exercice d'application

## MODULE 2: Introduction au principe d'audience (1h)

- Qu'est-ce qui fait un bon discours ?
- Qui écoute ?
- Pourquoi devraient-ils écouter ?
- Les quatre types d'audience

## MODULE 3: Connecter avec son audience (1h)

- Créer un persona
- Document de cadrage
- Engager l'audience
- Le contact visuel

## MODULE 4: Structurer son discours pour être impactant (2h)

- Définir l'objectif du discours
- Adapter le message à l'audience
- Utilisation de la règle des trois
- Techniques de storytelling

## MODULE 5: Maîtriser l'art de convaincre (2.5h)

- Appel à la logique (logos), à l'émotion (pathos) et à l'éthique (ethos)
- Faire passer des messages forts avec simplicité
- Utiliser des exemples et des anecdotes percutantes
- Gérer les objections : Savoir répondre aux questions difficiles ou aux critiques avec diplomatie
- Interagir avec son audience : Comment impliquer son public, poser des questions et reformuler les réponses

## Conclusion et feedbacks (30 min)



07 67 04 76 12



www.sf-formations-consulting.com