



Eurl SF Formations gérée par Samantha FOUCAULT

Siret 892 767 617 00012

sformations82@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

SF Formations, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, au capital social de 1 000 euros, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Montauban sous le numéro 892 767 617 dont le siège social est situé 2 impasse Paul Eluard à CASTELSARRASIN (82100),

Enregistré sous le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Eurl SF Formations gérée par Samantha FOUCAULT

Siret 892 767 617 00012

sformations82@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€ HT (Par participant)

240€ TTC



*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

sformations82@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