



# PARLER EN PUBLIC & CONVAINCRE EN RÉUNION

## ✓ OBJECTIFS

- Vous transmettre confiance et efficacité pour des prises de parole réussies
- Vous détailler les clés pour convaincre vos interlocuteurs

## 👥 PUBLIC CIBLE

- Formation destinée à tous les élus, managers, et personnels souhaitant développer leurs compétences dans ce domaine
- Pas de pré-requis

## 🎓 PÉDAGOGIE

- Approche théorique et pratique
- 50% du temps en situation
- Vidéoprojecteur et paperboard
- Support de formation
- Evaluation en fin de stage
- Au maximum 10 stagiaires / inter

## + LES PLUS

- Formation animée un expert de la négociation et par un comédien et professeur de théâtre
- Des conseils personnalisés

## ⌚ DURÉE

- 2 jours

## 📍 LIEU

- En intra dans vos locaux, ou en un lieu à définir

## € TARIF

- Stages Intra : 1.690 € nets / J
- Stages Inter : 650 € nets / J / P
- Aucune TVA en sus

## 📞 CONTACTS

▼ Claude  
06.83.82.28.83  
[c.dutoit@ecodia.fr](mailto:c.dutoit@ecodia.fr)

▼ Lionel  
01.53.53.99.25  
[l.jassin@ecodia.fr](mailto:l.jassin@ecodia.fr)

**Pour plus de plaisir et d'efficacité, nous avons associé deux journées totalement différentes :**

**Claude vous détaillera les ressorts de la communication orale et les méthodes pour convaincre vos interlocuteurs.**

**Estelle, comédienne et professeur de théâtre vous fera ressentir les choses, maîtriser vos émotions et savoir les utiliser pour renforcer vos messages. Coaching individuel sur votre posture intérieure et extérieure. Une formation plébiscitée.**

## JOUR 1 (THÉORIE) : COMPRENDRE CE QU'IL FAUT FAIRE

### 1. Comprendre ce qu'est et ce qui influence une communication

- Le schéma de la communication, les obstacles naturels
- Les registres d'expression et leurs impacts
- Styles sociaux et impacts. Analyse Transactionnelle, PNL
- Verbal, non-verbal et congruence

### 2. Réussir sa prise de parole en public

- Préparation et organisation de votre discours
- L'environnement, les aspects matériels
- Être prêt et réussir votre prise de parole le jour J

### 3. Maîtriser et utiliser les émotions

- Gérer son stress
- Relaxation, respiration
- Affronter les situations difficiles

### 4. Convaincre

- Qui, pourquoi, comment
- Bâtir votre argumentaire pour convaincre
- Utiliser et changer ce que pensent vos interlocuteurs

### 5. Négocier

- Définir vos objectifs
- Réussir votre partie d'échecs
- Gérer les objections

## JOUR 2 : MISE EN PRATIQUE

**Différents exercices ludiques pour ancrer et compléter la 1<sup>ère</sup> journée**

- Gérer ses émotions et savoir les utiliser pour renforcer vos messages.
- Travail sur votre présence et votre pouvoir de conviction.
- Vous prendrez conscience de vos forces. Coaching individuel et collectif.

**Une journée dont vous vous souviendrez longtemps.**

**NB: nous conseillons 3 jours si le groupe est supérieur à 10 personnes**

ECODIA est agréé par le Préfet pour la formation économique des élus CSE (Cod. Trav. Art. L2325-44), et déclaré comme organisme de formation auprès du service régional de contrôle de la Formation Professionnelle sous le n°11 75 4622875.



ECODIA 19 Avenue de Messine 75008 Paris  
tél 01 53 53 99 50 web [www.ecodia.fr](http://www.ecodia.fr)

GRUPE ANAMI SADEC AKELYS

