

LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

ORGANISME DE FORMATION

RAISON SOCIALE	LAFAC (L'Association de Formation, d'Accompagnement et de Coaching)
ADRESSE	Espace Anita Léon Laouchez, Bd Nelson Mandela
CODE POSTAL	97200
VILLE	FORT-DE-FRANCE
E-MAIL	hello@lafac-academy.com
TÉLÉPHONE	0696 82 48 98
NUMÉRO DE DÉCLARATION	02973428897
SIRET	837 882 042 00018

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Identifier** les fondamentaux de la communication orale et les différentes formes de prise de parole (**niveau 1 – connaissance**).
- **Analyser** leurs propres forces et axes d'amélioration en matière d'expression orale (**niveau 4 – Analyse**).
- **Appliquer** des techniques de structuration du discours pour construire un message clair et impactant (**niveau 3 – application**).
- **Développer** une posture assurée et utiliser la communication non-verbale pour captiver un auditoire (**niveau 5 – Synthèse**).
- **Gérer** le trac et les émotions pour prendre la parole en public avec confiance et aisance (**niveau 3 – Application**).
- **Créer** et délivrer des présentations percutantes adaptées à différents contextes professionnels (**niveau 6 – création**).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre et maîtriser les bases de la communication verbale et non-verbale.
- Adapter leur message à leur audience pour maximiser l'impact.
- Structurer un discours clair et captivant en s'appuyant sur des techniques narratives.
- Gérer leur stress et renforcer leur aisance en situation de prise de parole.
- Convaincre et captiver leur public grâce à une communication efficace.

PUBLIC VISE

- Cadres et managers ayant besoin de s'exprimer devant des équipes, partenaires ou clients.
- Professionnels en relation avec des clients, amenés à faire des présentations ou des démonstrations.
- Étudiants ou jeunes diplômés souhaitant maîtriser l'art du discours pour réussir leurs entretiens ou soutenances.
- Entrepreneurs qui doivent présenter leurs projets devant des investisseurs et partenaires ou lors de conférences.

PRÉREQUIS

- Avoir la motivation d'améliorer ses compétences en communication orale.
- Aucun prérequis technique spécifique.

DURÉE ET CONDITIONS D'ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée	3 jours, sur 07 heures, soit 21 heures
Horaire	8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30
Modalité d'accès à la formation	En présentiel
Calendrier prévisionnel	Du 01 septembre 2025 au 03 septembre 2025
Délais d'accès à la formation	Cf. Accessibilité et financement
Lieu de la formation	Espace Anita Léon Laouchez, Bd Nelson Mandela FDF
Profil des apprenants	Cf. Public visé

QUALITÉ DU FORMATEUR

- Expert en communication orale et en prise de parole en public.
- Coach en expression orale et média-training.
- Expérience professionnelle dans des contextes variés : médias, entreprises, organisations publiques, événements.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accueil des bénéficiaires dans une salle dédiée à la formation
- Exercices pratiques et ludiques, jeux de rôles (issus de l'expérience des participants ou non), avec retour critique à chaque phase.
- Mise en situation à travers des ateliers afin de valider les acquis.
- Animation d'un évènement (mise en situation réelle)
- Production audiovisuelle, vidéos feedback (caméra, vidéoprojecteur, ordinateur pour les simulations)
- Coaching personnalisé tout au long de la formation.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

JOUR 1 : FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION ORALE ET GESTION DU STRESS

Objectif : comprendre les bases de la prise de parole et apprendre à gérer ses émotions.

Modules :

- Comprendre les fondamentaux de la communication orale et du langage corporel.
- Identifier ses forces et axes d'amélioration à l'oral (exercices de diagnostic).
- Découvrir les techniques de respiration et d'ancrage pour gérer le trac.
- Travailler sur la posture, le regard, la voix et l'intonation.
- **Atelier pratique :** exercice filmé de présentation et analyse des axes d'amélioration.

JOUR 2 : STRUCTURATION DU DISCOURS ET INTERACTION AVEC LE PUBLIC

Objectif : construire un message percutant et s'adapter à son audience.

Modules :

- Construire un discours impactant : introduction, développement, conclusion.
- Développer une présence et un charisme naturel à l'oral.
- Adapter son message en fonction du public et du contexte.
- Techniques de storytelling et de persuasion pour captiver l'auditoire.
- **Atelier pratique :** structurer et présenter un discours devant un groupe avec feedback immédiat.

JOUR 3 : GESTION DES IMPRÉVUS ET CRÉATION D'UNE INTERVENTION IMPACTANTE

Objectif : convaincre, captiver et gérer les situations difficiles.

Modules :

- Gérer les interruptions, objections et imprévus en public.
- Travailler les silences, l'humour et les anecdotes pour dynamiser son intervention.
- Adapter son langage verbal et non-verbal selon le contexte (réunions, conférences, médias).
- Maîtriser les techniques avancées de persuasion et d'argumentation.
- **Atelier pratique :** présentation filmée avec mise en situation d'imprévus et débriefing.

SUPPORT DE COURS

- Un support numérique au format PDF sera remis à chaque participant.
 - Grilles d'auto-évaluation : pour permettre aux participants d'évaluer leur progression entre chaque exercice.
 - Un support vidéo de sa prestation sera remis à chaque participant avec feedback personnel.
-

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Feuilles d'émargement

Évaluation formative tout au long du parcours

- Exercices pratiques et mises en situation.
- Feedback personnalisé sur chaque intervention.
- Analyse comparative entre la première et la dernière prestation filmée.

Livrables attendus

- Présentation structurée et maîtrisée.
- Amélioration des capacités d'expression et de gestion du stress.
- Vidéo avant/après avec retour personnalisé.

ATTESTATION DE FORMATION

- Une attestation de fin de formation

FORMATION DÉLIVRÉE

- En présentiel : sessions de formation en groupe avec exercices pratiques.

ACCESSIBILITÉ ET FINANCEMENT

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur le site de nos partenaires ou dans votre entreprise (adaptations possibles sur demande). Nous évaluons avec la Personne en Situation de Handicap (PSH) un plan d'action pour favoriser son intégration à la formation. À cette fin, nous nous appuyons sur un réseau de divers partenariats.
- 3 jours pour les principaux OPCO. Le montage du dossier se fait par LAFAC. L'accord de prise en charge nécessite un délai de 2 à 4 semaines pour les OPCO et d'un mois pour le pôle emploi. Si le financement est personnel, le délai d'accès est immédiat suivant les dates de formation.

TARIF ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

- **Tarif : 800 € HT*** par bénéficiaire
- **Pour toute inscription**, contactez-nous à hello@lafac-academy.com ou au 0696 82 48 98.

**Tous nos tarifs sont exonérés de TVA.*

NOS INDICATEURS DE RÉSULTAT POUR 2022

- Taux de Satisfaction : 100%
- Taux de Réussite : 100%
- Taux d'abandon : 0 %
- Taux de retour à l'emploi : 70%

Version 3 | Date de création : 18/10/2022 | Dernière mise à jour : 13/01/2025

LAFAC, L'Association de Formation, d'Accompagnement et de Coaching
Espace Anita Léon Laouchez, Bd Nelson Mandela, 97200 FORT-DE-FRANCE