

**Carmela Valente**

# Rencontre artistique avec une spécialiste de la prise de parole en public.

*“La capacité à bien parler en public est la compétence la plus importante que puisse avoir un leader en politique ou dans le monde des affaires.” Aram Bakshian - Ecrivain et critique américain*

**Grand Angle: Carmela Valente, vous êtes une actrice professionnelle, qu'est-ce qui vous a amenée à vous spécialiser dans la formation des cadres et dirigeants d'entreprises?**

**Carmela Valente:** J'ai observé, durant ma carrière, que certains acteurs avaient un pouvoir magnétique sur le public et que d'autres faisaient pâle figure. Qu'un même texte, pouvait être sublime ou ennuyeux selon qui en était l'interprète. J'ai eu la chance de côtoyer des stars, comme Robert de Niro, Isabella Rossellini ou Monica Bellucci et j'étais intriguée par leur aura, et la présence que certains dégagent naturellement.

La vie a fait que je me suis retrouvée à faire du coaching de dirigeants et j'ai rencontré la même problématique dans le monde de l'entreprise.

Certains chefs d'équipe ou grands barons de l'industrie, sont des leaders, ont du charisme alors que d'autres sont plus effacés. C'est à ce moment-là que j'ai fait mes recherches sur le sujet et j'ai réalisé qu'il était possible de développer ces qualités. Ainsi est née l'Acting Method « *Les techniques de l'acteur pour s'imposer brillamment en ces moments où tout se joue* ».

**G.A.: En quoi votre méthode est différente des méthodes classiques?**

**C.V.:** Le fait d'avoir également fait de la mise en scène et écrit, m'a per-



*Pour vous imposer brillamment en ces moments stratégiques où tout se joue !*

**ACTING  
METHOD**  
International 

mis de développer une méthode que j'ai transposée dans le monde de l'entreprise. J'ai une vision de metteur en scène quand je coache, je sais valoriser au maximum la personne que j'ai en face de moi dans son contexte professionnel.

J'ai créé une approche méthodique et graduelle qui couvre toutes les étapes de la prise de parole en public et en réunion. Les exercices ont été conçus dans un ordre très précis qui permet à la personne, de gagner de l'assurance et de se libérer de ses freins.

La problématique principale que nous abordons est bien connue du monde artistique, c'est le trac. Que ce soit un directeur commercial, un chef d'équipe, un dirigeant, tous sont confrontés au stress du trac. Un des enjeux majeurs est de réussir à bien démarrer.

Comme disait Winston Churchill « *Nous n'avons pas deux fois la chance de faire une bonne première impression* »

Un autre enjeu stratégique quand on prend la parole est d'avoir un bon scénario. Ce qui fait la force d'un film, c'est son histoire! Il en est de même de votre présentation ou de votre discours, il doit être construit de façon à susciter l'intérêt, à transmettre un message clair et à convaincre avec les bons mots. J'ai créé un modèle qui vous permet de préparer en quelques minutes la trame de votre texte.

Un autre de nos points forts est d'augmenter la présence et le charisme, grâce à des techniques que l'acteur utilise, comme le fait de « prendre possession de l'espace ».

Mes clients s'exercent à ces techniques bien connues des stars, jusqu'à ce qu'ils les maîtrisent.

Nous travaillons aussi la présence vocale afin d'avoir une voix qui porte et gagner ainsi en autorité et en assurance. Sa force de conviction est sans doute la plus grande qualité d'un orateur, d'un commercial ou d'un négociateur. Nous mettons tout ce savoir-faire précieux à sa disposition pour augmenter ce pouvoir de persuasion, afin que, comme me l'a écrit un de mes clients d'Arc International: « *Le résultat de votre stage est une réussite, ils sont tous venus avec des idées bien arrêtées et sont tous repartis avec les miennes.* »

Dernier point et non des moindres, dont nous prenons grand soin: réussir sa sortie avec panache en ayant marqué les esprits.

**G.A.: QUEL EST LE PROFIL DES PERSONNES QUI S'INSCRIVENT DANS VOS STAGES ?**

**C.V.:** Il y a eu une réelle évolution, lorsque j'ai commencé en 1992, mes clients étaient principalement des dirigeants d'entreprises et des présidents de multinationales. Mais au fil des temps, la demande s'est élargie à tous les corps de métier, ainsi qu'à différents échelons hiérarchiques. Les cadres ont pris conscience de l'importance de la prise de parole dans ses aspects les plus quotidiens: la relation commerciale, la négociation, la relation téléphonique, les relances...

Nos clients sont des dirigeants de PME PMI, des cadres de grands groupes tels que Bolloré, Fleury Michon ou encore Essilor, des conducteurs de travaux de la Sade (filiale de Véolia), des commerciaux, des avocats, des experts-comptables, des notaires, des élus, des personnes venant du luxe ou de la mode. Je suis d'ailleurs intervenue très récemment dans votre belle région, auprès du Centre Hospitalier de Beauvais, et voici entre autres le témoignage de la Directrice des soins :

*« Carmela a réussi à nous fédérer avec une approche pédagogique positive, sans jugement. Humainement un contact facile où chacun osait se découvrir et parler librement. On s'est tous laissé prendre au jeu de chaque exercice, que j'utilise dans toutes mes prises de parole: la teneur du message, l'anecdote, l'illustration, comment créer une accroche, c'est très utile. J'ai gagné un positionnement en stature non verbale et récemment j'ai dû remplacer au pied levé une collaboratrice, sur un sujet que je ne maîtrisais pas. Ce fut une réussite et j'ai réalisé que j'étais devenue meilleure en improvisation. »*

**G.A.: EST-CE QU'IL Y A DES ASTUCES POUR BIEN PARLER EN PUBLIC ?**

**C.V.:** Bien sûr, il y a des astuces mais la première clé et de loin la principale, est celle d'être à l'aise en étant soi-même, tout en correspondant aux attentes de ses interlocuteurs.

Mon rôle est de vous mettre en valeur et faire en sorte que ce soit votre message que l'on retienne.

**PROCHAINS STAGES DE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ET EN RÉUNION :**

- **FÉVRIER**  
• 7 et 8
- **MARS**  
• 14 et 15  
• 25 et 26
- **AVRIL**  
• 11 et 12  
• 15 et 16  
• 25 et 26
- **MAI**  
• 16 et 17  
• 27 et 28  
• 30 et 31
- **JUIN**  
• 10 et 11  
• 20 et 21
- **JUILLET**  
• 1<sup>er</sup> et 2  
• 4 et 5
- **AOÛT**  
• 29 et 30
- **SEPTEMBRE**  
• 16 et 17  
• 26 et 27
- **OCTOBRE**  
• 10 et 11  
• 14 et 15  
• 24 et 25
- **NOVEMBRE**  
• 14 et 15  
• 25 et 26
- **DÉCEMBRE**  
• 9 et 10  
• 19 et 20

**POUR EN SAVOIR PLUS VISITEZ NOTRE SITE :**  
[www.carmelavalente.com](http://www.carmelavalente.com)



**CONTACT**  
**Carmela Valente**  
**Acting Method International**  
171 bis av. Charles de Gaulle  
92 200 Neuilly Sur Seine  
0 810 812 210 / 06 66 84 84 07  
[info@actingmethodinternational.com](mailto:info@actingmethodinternational.com)