

ACTING METHOD

International 

Les Secrets de l'Acteur au service du Manager

PROGRAMME DE FORMATION ANNEXE 1 CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE

FORMATION : L'ART DE COMMUNIQUER EN PUBLIC & EN REUNION

I – Objectifs du module

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Compétence 1 : Maîtriser les règles et les principes de l'expression publique afin de gagner en leadership
- Compétence 2 : Apprivoiser le trac et le stress avant une prise de parole
- Compétence 3 : Développer son autorité vocale et une diction impeccable pour créer un impact sur son audience
- Compétence 4 : Maîtriser les règles de la structure d'un texte, d'un discours, d'un pitch
- Compétence 5 : Convaincre avec les bons mots et captiver son auditoire

II – Public et pré requis

- **Taille des groupes** : 6 participants maximum
- **Type de public** : Tout public
- **Connaissances requises** : Aucune

III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Supports et matériels utilisés** : Supports de stage en version électronique et/ou papier
- **Modalités pédagogiques** :
 - Distanciel synchrone : Classe virtuelle
 - Théories et exercices
 - Analyses, réflexions
 - Mises en pratique, simulations, jeux de rôles
 - Autoscopie : Technique audiovisuelle de formation, reposant sur l'analyse en groupe de sa propre image filmée.
 - Débrief, corrections et apports de l'animateur
 - Documents pratiques permettant de poursuivre sa formation.
 - Bilan et analyse de la progression.
- **Intervenant** : Carmela Valent, formatrice certifiée ICPF & PSI (reconnue par le CNEFOP)

IV – Modalités de suivi, d'évaluation et de sanction

- **Modalités de suivi** : Certificat de réalisation si classe virtuelle ou Feuilles de présence émargées par demi-journée par les stagiaires et le formateur si présentiel
- **Modalités d'évaluation** : Mises en situation, entretiens, questionnaires
- **Modalités de sanction** : Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation du formateur

V – Modalité de déroulement

- **Dates et lieux** : Cf. convention
- **Durée** : 2 jours soit 14 heures
- **Horaires** : 09h00 – 17h00

ACTING METHOD INTERNATIONAL - 191-195 Ave Charles de Gaulle - Bât B1 - 92200 NEUILLY SUR SEINE

Tél : 06 12 30 07 70 - www.actingmethodinternational.com – Mail : info@actingmethodinternational.com

RCS Nanterre 510 107 774 - APE 8559A - SIRET : 510 107 774 00018

N° déclaration d'activité : 11 92 16 93992 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

ACTING METHOD

International 

Les Secrets de l'Acteur au service du Manager

VI – Contenu détaillé et séquencé de l'action

1. Maîtriser les règles et les principes de l'expression publique afin de gagner en leadership

- 1 : Développer sa présence et son autorité naturelle
- 2 : Maîtriser les étapes de la communication verbale
- 3 : Optimiser sa gestuelle pour accompagner le discours
- 4 : Couvrir son audience avec le regard
- 5 : Placer sa voix et moduler son volume sonore

2. Apprivoiser le trac et le stress avant une prise de parole

- 1 : Faire ses repérages avant une prise de parole
- 2 : Répéter sa présentation en condition
- 3 : Diriger son attention vers son auditoire
- 4 : Transformer sa présentation en mode «dialogue»

3. Développer son autorité vocale et une diction impeccable pour créer un impact sur son audience

- 1 : Chauffer sa voix par des exercices précis
- 2 : Placer sa voix dans le medium
- 3 : Utiliser les caisses de résonance pour augmenter le volume sonore
- 4 : Améliorer sa diction grâce à des exercices utilisés par les comédiens

Evaluation partielle : Exercice filmé de présentation de soi et/ou de sa société en incorporant toutes les techniques vues.

4. Maîtriser les règles de la structure d'un texte, d'un discours, d'un pitch

- 1 : Construire son plan de raisonnement
- 2 : Nommer exactement le message que l'on veut faire passer
- 3 : Savoir comment démarrer, développer et conclure
- 4 : Construire un pitch (court argumentaire ou présentation) efficace

Evaluation partielle : Exercice filmé de présentation du pitch

5. Convaincre avec les bons mots et captiver son auditoire

- 1 : Utiliser les mots qui font naître des images et qui font vendre
- 2 : Maîtriser l'art du storytelling pour captiver son auditoire
- 3 : Utiliser la palette émotionnelle pour donner du relief à son discours
- 4 : Scénariser sa présentation pour captiver son auditoire

Evaluation Finale des compétences :

Exercice filmé d'une présentation au choix en condition professionnelle

ACTING METHOD INTERNATIONAL - 191-195 Ave Charles de Gaulle - Bât B1 - 92200 NEUILLY SUR SEINE

Tél : 06 12 30 07 70 - www.actingmethodinternational.com – Mail : info@actingmethodinternational.com

RCS Nanterre 510 107 774 - APE 8559A - SIRET : 510 107 774 00018

N° déclaration d'activité : 11 92 16 93992 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État