



## CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE PROGRAMME DE FORMATION - Annexe 1

### Formation individuelle : **Communiquez efficacement à l'oral avec sa personnalité**

Passez de l'appréhension à l'impatience !

#### I – Objectifs du module

- **Enrichir sa capacité d'orateur** lors d'interventions orales face à un groupe
- **Acquérir les outils et les techniques** d'une présentation convaincante et motivante
- **Gérer son stress et ses émotions** liés à la prise de parole
- **Identifier ses points forts** pour révéler son potentiel
- Renforcer son aptitude verbale et relationnelle à **gérer des interlocuteurs « difficiles»** , lors de réunions, de situations de négociation

#### II – Public et pré requis

- **Taille des groupes** : individuel ou mini groupe (2 à 4 participants)
- **Type de public** : cadres, managers, collaborateurs
- **Pré requis** : Toute personne étant amenée à prendre la parole devant un public

#### III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Supports et matériels utilisés** : Supports de stage en version électronique
- Modalités pédagogiques :
- L'animation est personnalisée. **Compétente et sécurisante**
- L'entraînement et la mise en pratique se fait principalement à partir des supports professionnels des stagiaires. Il s'agit donc de **donner plus d'impact** aux présentations que les stagiaires ont l'habitude d'animer ou vont animer.
- La construction pédagogique vise à **outiller concrètement** les participants et s'articule sur l'axe d'apprentissage suivant : Expériences - Échanges - Apports - Entraînements
- Priorité à une animation active, ludique et concrète fondée sur une **pédagogie de la découverte** : mises en situations, exercices pédagogiques, échanges, jeux de rôles à partir des expériences professionnelles vécues par le participant.
- Débriefing vidéo, feed-back de l'animateur, recadrages.
- Apports de fondamentaux courts et opérationnels.
- Renvois personnalisés d'**axes de progrès** (points forts, points à améliorer) et mise en œuvre d'un **plan de progrès** en fin de session.
- **Intervenante** : Coralie GONZALVEZ coach professionnelle et formatrice certifiée

#### IV – Suivi et évaluation

- **Modalités de suivi** : feuille de présence émargées par demi-journée par les stagiaires et le formateur
- **Modalités d'évaluation** : en 2 temps (à chaud et 90 jours après la formation).
- **Modalités de sanction** : attestation de fin de formation individualisée

#### V – Modalité de déroulement

- Dates, lieux et horaires : à déterminer ( se reporter à la convention )
- **Durée** :14 heures ou 21 heures en live

#### VI – Contenu par demi-journée:

##### 1ère demi-journée:

Mise en place du fonctionnement, recueil des attentes et fixation des objectifs

Présentation du modèle ComColors®

1ers exercices filmés avec feedback de la coach

##### 2ème demi-journée:

Concepts perception, besoins, stress et motivation

validation du profil de personnalité

Compréhension du stress qui est spécifique et apprendre à en réduire l'impact

Prise de conscience des points forts pour pouvoir s'appuyer sur eux

Exercices filmés avec feedback de la coach

##### 3ème demi-journée:

Les points à travailler pour une prise de parole réussie

Identification des émotions qui parasitent les présentations et savoir les gérer

Harmoniser le rapport verbal / non verbal : le corps, la gestuelle, la voix et le regard

Mise en pratique avec des exercices filmés avec feedback de la coach

Debriefs de vidéos d'orateurs

##### 4ème demi-journée:

Plan d'actions personnel sur les axes d'amélioration

Introduire, structurer, argumenter et conclure

Mise en pratique avec des exercices filmés avec feedback de la coach

Debriefs de vidéos d'orateurs

#### ***2 demi-journées supplémentaires permettent d'approfondir le modèle ComColors® selon les attentes des participants:***

Utiliser les filtres de communication adaptés à son interlocuteur

Décoder les comportements conditionnels et conflictuels de son interlocuteur et savoir y répondre

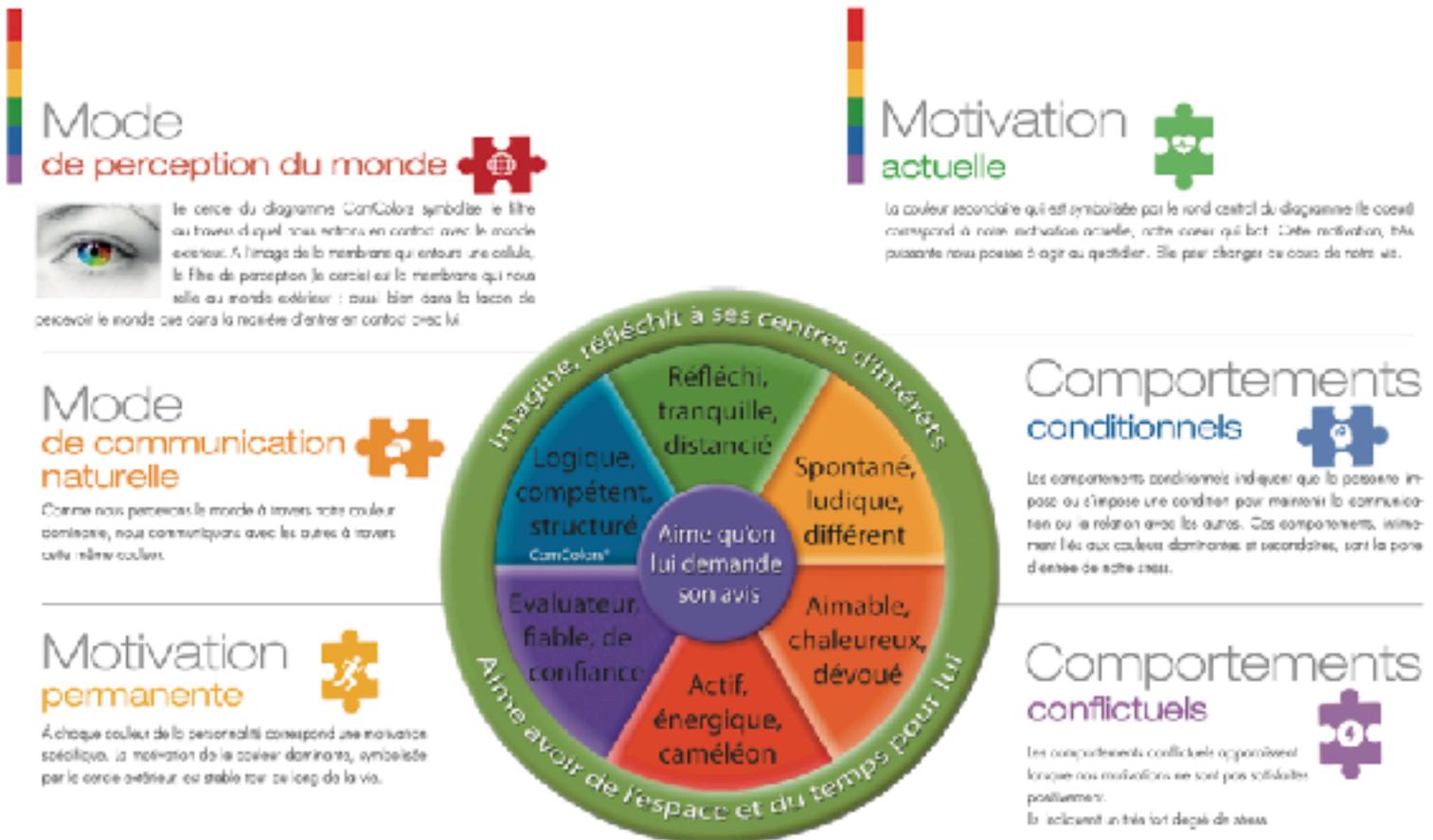
Etre capable de maintenir une relation de qualité, même dans mes situation conflictuelles

La formation est basée sur le modèle ComColors®:

**Comment expliquer que l'on communique mieux avec certains qu'avec d'autres ? Comment satisfaire les motivations propres à chacun ?**

**Suivre cette formation, c'est identifier ses points forts sur lesquels s'appuyer. En possession de notre plein potentiel, nous saurons mieux communiquer afin de faire passer nos messages plus facilement. C'est la clé des relations gagnant-gagnant avec les clients, les fournisseurs, les collaborateurs ...**

et la prise de parole en est une application.



Be yourself to succeed  
Be yourself to succeed  
Be yourself to succeed  
Be yourself to succeed  
Be yourself to succeed