

RÉUSSIR SES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

DÉVELOPPER SON IMPACT EN COLLECTIF

Prendre la parole, c'est bien plus que parler : c'est entrer en relation. C'est partager une idée, transmettre une énergie, créer un lien de confiance.

Cette formation permet aux participants de développer leur confiance dans leur capacité à prendre la parole en public en apprenant à mieux gérer leurs émotions, à structurer leur message et à renforcer leur impact pour parler avec assurance, conviction et authenticité, quel que soit le public ou le contexte.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer et structurer une intervention claire, impactante et adaptée au public
- Gérer leur stress et canaliser leur énergie avant et pendant leur prise de parole
- Développer leur impact à l'oral grâce à la maîtrise du verbal, non-verbal et para-verbal
- Créer du lien, susciter l'attention et gérer les interactions avec leur auditoire
- Renforcer leur confiance à l'oral

Programme de formation

1 Les 7 sources de charisme d'un orateur

- Autodiagnostic de chacun sur son impact en collectif
- Identification des forces et des freins

2 Construire une intervention claire, captivante et impactante

- Différencier les types d'intervention (allocution, exposé, débat, conférence)
- Identifier les attentes et besoins de son public pour adapter le message
- Clarifier son intention, son objectif et le message principal
- Structurer son intervention avec une introduction, un développement, une conclusion
- Maîtriser l'art de l'introduction et de la conclusion
- Les clés d'une communication impactante : storytelling, exemples, images, messages-clés, supports visuels efficaces

3 Gérer son stress et canaliser son énergie

- Comprendre les mécanismes du stress : trac bénéfique vs stress paralysant
- Repérer ses comportements automatiques sous stress (drivers, messages contraignants)
- Comprendre l'influence des positions de vie sur son comportement et celui du public
- Passer du stress à la concentration : préparation, respiration, ancrage
- Exercices de préparation physique et vocale : respiration, diction, énergie corporelle

4 Entrer en communication avec son auditoire

- Le triangle et les portes de la communication (information, émotion, action)
- Les trois dimensions de la communication : verbale, para-verbale, non-verbale
- Optimiser sa communication non-verbale : gestes, postures, gestion de l'espace
- Les basiques de la voix : ton, débit, volume, silences
- Lire la salle : décoder les signaux, ajuster son énergie, créer du lien

Modalités



Durée

2 jours (14 heures)



Lieu

Inter : Lyon, Paris
Intra : présentiel



Tarif

Inter : 1 500 € HT
Intra : sur devis



Public cible

Tout public

Accessibilité et situation de handicap : nous adaptons nos formations à vos besoins



Prérequis

Aucun prérequis

★★★★★ 9.1/10

En 2024, nous avons organisé 309 sessions de formation qui ont accueilli un total de 2531 participants, avec un taux moyen de satisfaction de 9.1/10.

Programme de formation (suite)

5 Interagir avec l'auditoire et gérer les imprévus

- Favoriser les échanges avec le questionnement, la reformulation et l'écoute active
- Répondre aux questions avec aisance et clarté
- Savoir gérer les objections
- Apprendre à gérer les perturbateurs (provocation, discussions parallèles, inattendus)
- Clôturer sur une note positive et mobilisatrice



Option d'accompagnement individuel (+ 300€)

Pour prolonger les effets de la formation et favoriser une mise en pratique durable, chaque participant peut bénéficier d'un accompagnement individuel personnalisé (**2 séances d'1h, en visio**, sur des créneaux horaires prédéfinis).

Cet accompagnement offre un suivi personnalisé pour préparer une intervention réelle, travailler la présence, le stress et l'impact, et renforcer son aisance et sa confiance en amont.

Méthodologie pédagogique

- Pédagogie expérientielle : alternance d'apports concrets, de mises en pratique et de réflexions individuelles
- Mises en situation réelles : issues du quotidien managérial des participants
- Outils pratiques : directement transférables sur le terrain
- Échanges de pratiques : entre pairs pour enrichir les apprentissages

Validation des acquis

- Mises en situation avec feedback en groupe et de l'intervenant
- Auto-évaluation en début et fin de formation sur les compétences travaillées
- Réalisation d'exercices et quiz en cours de formation

Contactez-nous !



contact@kohe.fr



www.kohe.fr



Bureau de Lyon

45 Quai Rambaud, 69002 Lyon
04.78.38.68.71



Bureau de Paris

37 Rue Caumartin, 75009 Paris
01.71.19.74.06

SUCCEEDING IN PUBLIC SPEAKING :

DEVELOPING YOUR IMPACT AS A GROUP

Speaking up is about more than just talking; it's about connecting. It's about sharing an idea, transmitting energy, and creating a bond of trust.

This training enables participants to develop confidence in their public speaking abilities by teaching them to manage their emotions, structure their messages, and strengthen their impact. Participants will learn to speak with assurance, conviction, and authenticity, regardless of the audience or context.

Educational goals

Upon completing this training, participants will be able to:

- Prepare and structure a clear, impactful presentation tailored to the audience.
- Manage their stress and channel their energy before and during their speech
- Develop their oral impact through mastery of verbal, nonverbal, and paraverbal communication
- Build relationships, capture attention, and manage interactions with their audience
- Boost their confidence in public speaking

Program

1 The 7 sources of a speaker's charisma

- Self-assessment of each individual's impact on the group
- Identifying your strengths and weaknesses

2 To construct a clear, engaging and impactful presentation

- Differentiating between types of interventions (e.g., speech, presentation, debate, conference)
- Identifying the expectations and needs of your audience in order to adapt your message
- Clarifying your intention, objective, and main message
- Structuring your presentation with an introduction, body, and conclusion
- Mastering the art of introductions and conclusions
- The keys to impactful communication are storytelling, examples, images, key messages, and effective visual aids

3 Managing stress and channeling energy

- Understanding the mechanisms of stress, including beneficial stage fright and paralyzing stress
- Identifying automatic behaviors that occur under stress, such as drivers and intrusive thoughts
- Understanding how life positions influence one's own behavior and that of the public
- Moving from stress to focus: preparation, breathing, and grounding
- Physical and vocal preparation exercises: breathing, diction, and body energy

4 Communicating with your audience

- The triangle and gateways of communication (information, emotion, and action)
- The three dimensions of communication: verbal, paraverbal, and nonverbal
- Optimizing nonverbal communication: Gestures, posture, and space management
- The basics of the voice: tone, pace, volume, and silences
- Reading the room: decoding signals, adjusting energy, and creating connection

Practical details



Duration

2 days (14 hours)



Location

Inter : Lyon, Paris

Intra : in-person



Price

Inter : €1,500 excluding VAT

Intra : on estimate



Target audience

For all

Accessibility and disability inclusion : we adapt our training to your needs



Prerequisites

None

★★★★★★★★★ 9.1/10

In 2024, we organized 309 training sessions, welcoming a total of 2531 participants and achieving an average satisfaction rate of 9.1/10.

Program (continued)

5 Interacting with the audience and managing unforeseen events

- Encouraging dialogue through questioning, reformulation, and active listening
- Answering questions with ease and clarity
- Knowing how to handle objections
- Learning to manage disruptive individuals (provocation, side conversations, and unexpected events)
- Ending on a positive and motivating note



Individual coaching option (+ €300)

To extend the effects of the training and promote sustainable implementation, each participant can benefit from personalized support in the form of **(2 one-hour sessions via video chat during predefined time slots)**.

This support provides personalized guidance for preparing for a real intervention, working on presence, stress, and impact, and strengthening ease and confidence.

Teaching methodology

- Experiential pedagogy involves alternating concrete contributions, practical applications, and individual reflections
- Real-life scenarios are drawn from participants' everyday managerial experiences
- Practical tools are directly transferable to the field
- Exchanges of practices between peers enrich learning

Skill validation

- Role-playing exercises with group and speaker feedback
- Self-assessment at the start and end of training on the skills worked on
- Completion of exercises and quizzes during training

Contact us !



contact@kohe.fr



www.kohe.fr



Lyon office

45 Quai Rambaud, 69002 Lyon
04.78.38.68.71



Paris office

37 Rue Caumartin, 75009 Paris
01.71.19.74.06