



GAGNEZ AISANCE ET IMPACT DANS VOS PRISES DE PAROLE

Formation inter-entreprises

17 et 18 juin 2019

Paris

**VOUS VOULEZ
PRENDRE LA
PAROLE**

**PLUS
FACILEMENT**

**ET AVEC PLUS
D'IMPACT**

Captiver votre public

Vous faire entendre en réunion

Pitcher avec brio...



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Capter et garder
l'attention du
public, de vos
interlocuteurs

Savoir structurer
et transmettre un
message clair et
impactant à l'oral

Gagner en aisance
par la voix et le
corps

Maîtriser votre
trac pour le rendre
positif et stimulant

Utiliser
efficacement les
slides PowerPoint

Mémoriser
facilement et parler
sans supports

Répondre aux
questions en
intéressant tout le
monde

FORMAT PÉDAGOGIQUE

En amont

- Les participants préparent une intervention professionnelle de 3mn qui servira de fil rouge à la formation.

Présentiel, 2 jours

- **6 participants maximum** pour favoriser la **pratique**, les **feedbacks** et les **échanges**.
- La formation est basée sur des **mises en situations**, du **coaching** et des **outils concrets**.

Documents

- Slides pédagogiques.
- Fiche-mémo plastifiée résumant les bonnes pratiques.
- Bibliographie.
- Liens vidéos.
- Contact du formateur pour toutes questions de suivi.

PRINCIPES PÉDAGOGIQUES

Adaptation du programme aux problématiques individuelles

Priorité à la pratique : exercices, mises en situation et feedbacks

Travail sur des situations et présentations réelles apportées par les participants

Utilisation d'une caméra pour que chacun prenne conscience de ce qu'il transmet

Points théoriques découlant de la pratique

Alternances des modes et formats d'animation

Utilisation du détour pédagogique

Proposition de plans d'évolutions individuels

Remise d'un document avec les points théoriques abordés et les exercices à pratiquer

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Principes de Rhétorique (Aristote, Cicéron, Reboul, Hills)

Analyse transactionnelle (Eric Berne)

Communication Non Violente (Marshall Rosenberg)

Techniques vocales et respiratoires issues du chant lyrique.

Techniques de pratiques artistiques et sportives de gestion du trac et du stress.

Techniques corporelles de scène théâtrale.

Techniques d'Hypnose clinique et Thérapie d'Activation de Conscience – Dr Jean Becchio, CHU de la Pitié Salpêtrière.

Techniques de Mindfulness – Jon Kabat-Zinn, Centre Hospitalier du Massachusetts.

Techniques de Cohérence Cardiaque – Dr David Servan Schreiber.

Études et expériences scientifiques : psychologie et neurosciences

Programme de la formation Jour I

TRANSMETTRE PAR LA VOIX ET LE CORPS

- Diagnostique individuel
- Acquérir impact et aisance en public
- Apprivoiser son trac
- Manier le corps et la voix

JI – Matin : Impact : bilan personnalisé

Séquence I : Introduction et tour de table

Présentation du programme, des règles de fonctionnement et prise en compte des objectifs et besoins individuels.

Séquence II : Les spécificités de la communication orale

Les trois canaux de communication de l'oral : verbal (mots), non verbal (corps) et para verbal (voix).

Séquence III : État des lieux de votre prise de parole en public

- ✓ Exercice filmé : chaque participant fait une intervention de 3mn préparée en amont. Débriefe rapide à chaud avec le regard des autres participants et celui du formateur.
- Quel message retenez-vous ?
- Le discours était-il clair, construit, illustré ?
- Le comportement était-il adapté au discours ?

Séquence IV : L'impact du corps et de la voix

Zoom sur les bonnes pratiques : message, corps et voix : utilisation et impact

Séquence V : Forces et faiblesses individuelles

Débriefe à froid en regardant les vidéos sur le verbal, le para verbal et le non verbal.
Points forts et axes de progrès individualisés

JI - Après-midi : Développer son aisance

Séquence I : Avoir un trac bénéfique

Comprendre l'origine et les bénéfices du trac.

- ✓ Techniques et exercices pour réduire et contrôler son trac : avant, pendant et après la prise de parole.

Séquence II : Transmettre par le corps

Communiquer par son non verbal, utiliser son corps pour transmettre sa conviction

- Debout ou assis : ancrage & posture / confort & impact
- Regard : où regarder ?
- Gestuelle : que faire de ses mains ?
- ✓ À partir d'un texte, travail sur les trois fondamentaux : regard, silence, ancrage

Séquence III : Convaincre avec des slides

La règles des 3 T. Du bon usage de PowerPoint.

Séquence IV : Jouer avec sa voix

Maîtriser son para verbal :

- Moduler les intonations : hauteurs, accents & intentions / voix d'hommes, voix de femmes
- Varier les rythmes : flexibilité & dynamisme
- Oser les silences : la clé de l'aisance

Le fonctionnement de la voix : le bon geste respiratoire pour soutenir et moduler la voix

- ✓ Exercices à partir de textes et de mises en situation

Séquence V : Bilan et acquis de la journée

Programme de la formation Jour 2

STRUCTURER SON DISCOURS POUR CONVAINCRE

- Cibler et construire un message pour l'oral
- Structurer et illustrer
- Garder la main en répondant aux questions

J2 – Matin : Cibler, structurer et illustrer

Séquence I : Cibler son intervention

Les questions à se poser pour une préparation efficace de son message

L'esprit de synthèse : et si je n'avais plus qu'une phrase à dire...

- ✓ Coaching croisé en binôme sur le sujet de son intervention.

Séquence II : Structurer son message pour l'oral

La structure du message à l'oral : l'équilibre entre le langage logique et le langage analogique

La force de la logique et de la structure

- Bien commencer
- Articuler logiquement les parties
- Finir efficacement

Le pouvoir de la pensée analogique

- Les figures rhétoriques
- Lieux, Illustrations, métaphores, arguments...

- ✓ Exercice d'application à partir de mots tirés au sort.

Séquence III : Faire passer sa conviction de manière structurée

- ✓ Exercice filmé : semi-improvisation

Expérimentation de la structure du discours sur un sujet décalé tout faisant passer sa conviction par le corps et la voix

J2 - Après-midi : Développer son aisance

Séquence I : Une communication complète et impactante

- ✓ Exercice bilan

Reprise de de l'intervention de la veille

- Préparation du message, structure et illustrations
- Passage individuel coaché et filmé

Séquence II : Zoom sur les progrès

Débriefe sur les vidéos.

Séquence IV : S'entraîner à interagir avec le public

Comment répondre aux questions en intéressant tout le monde ?

- ✓ Exercice : les participants entrent en interaction avec le public : jeu de questions et réponses.
- ✓ Passages individuels et débriefes.

Séquence V : Synthèse individuelle

Analyse des évolutions et des acquis

Plans de travail individualisés : acquis, points forts et axes de travail

Conclusion



SALLE DE FORMATION
LA MADELEINE - PARIS

PERRINE HANROT

Coach, Formatrice, Animatrice et Conférencière

Trinlingue : Français – Espagnol – Anglais

Après des études de littérature et de philosophie et 20 ans de carrière en tant que chanteuse lyrique, **Perrine Hanrot** transpose au monde de l'entreprise l'art du mot et de la voix.

Coach certifiée HEC, formatrice et conférencière, elle accompagne dirigeants et équipes, dans toutes situations de communication orale, tant sur le contenu que sur la forme.

Elle coache sur l'affirmation de soi, la précision et l'efficacité des messages et leur transmission dans la maîtrise du corps, de la voix et des émotions.

Formation-Diplômes :

Executive Coaching, HEC 2012

Analyse Transactionnelle 101, ATORG, 2015,

Communication Non Violente, Co-Développement

Diplôme en Hypnose Clinique 2009 – 2011

Théorie Organisationnelle de Berne, Mediaxion, 2013

Chant Lyrique, Utrecht, Pays-Bas, 1995

Maîtrise de Philosophie, Paris IV – Sorbonne, 1991

Expériences professionnelles :

Executive Coach depuis 2009

Formatrice, Animatrice, Conférencière depuis 2000

Artiste Lyrique depuis 1993

Spécialités :

Pitch, message, rhétorique, conviction, assertivité, stress, émotions, trac, Communication Non Violente, feedback constructif, techniques vocales, langage du corps, charisme, leadership, voix et affirmation des femmes.



Contact

+33 (0)6 76 63 01 62

perrine.hanrot@gmail.com

www.lesensdelavoix.com



RÉFÉRENCES CLIENTS

- 1762 Consultants., Accor, AFORP, Air Liquide, Allianz, Altedia, Arval, Argon Consulting, Arjowiggins, August & Debouzy Avocats, Axa, Bain & Company, Banque Populaire, BNP Paribas, Banque Privée 1818, Bouygues Construction, Capgemini, Cardif, Carrefour, Cenego, CBRE, Chanel, Com & Sea, Cohésions Stratégiques, Cohesium management, CPAM, Crédit Agricole, Danone, Deloitte, Dexia, Dior, France 5, Géodis, GIMV, GlaxoSmithKline, Gras Savoye, Havas Event, HEC Executive Education, Hermès, HR Valley, Kompass, La Poste, Legrand, Lilly, L'Occitane, L'Oréal, LU, Mac Donald's, Macif, Madinier & Associés, Metanext, MixCity/BNP Paribas, Moving Up, Norton Rose Fulbright, Opcalia, Orange, Pernod Ricard, PotentiELLES/Crédit Agricole, Programme Octave, Royal Bank of Scotland, SIA Consultants, SNCF, Société Générale, Sokrates Stanwell Consulting, Schneider Electric, Talentis, Technicolor, TFI Events, Tordjman Métal, UIC, Vinci Energies, Walters People, Weave, Wendel Group, Women in Red, Yves Saint Laurent.

TARIFS

Frais pédagogiques

Entreprises

- 560 € HT / jour / personne, soit 1120 € HT / personne pour les 2 jours.
- À partir de 3 collaborateurs de la même entreprise :
-10 % soit 504 € HT / jour / personne (1008 € HT / personne pour les 2 jours.)

Indépendants

- 320 € HT / jour / personne, soit 640 € HT / personne pour les 2 jours.

Frais de restauration

Accueil café-croissant, déjeuner

- 25 € HT / jour / personne

Le Sens de la Voix - Perrine HANROT

Coaching - Formation - Animation

29, Boulevard Suchet- 75016 Paris

SIRET : 513 372 862 00021

N° TVA : FR3151337286200021

Code APE : 8559A

N° Organisme de Formation : 11 75 49879 75

Contact : + 33 (0) 6 76 63 01 62

perrine.hanrot@gmail.com