

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

S'EXPRIMER AVEC AISANCE À L'ORAL ET GÉRER SON STRESS

OBJECTIFS

Construire son discours
Valoriser et vendre ses idées
Canaliser son stress et gérer les objections

PROGRAMME

Analyse des enjeux de la situation de prise de parole

Identification des cibles de la communication et de leurs attentes
Prise en compte des risques liés à la situation
Définition de ses propres enjeux

Objectifs de la prise de parole

Définitions des résultats à atteindre à l'issue de la prise de parole
Choix des arguments et éléments de langage pour répondre aux attentes de l'auditoire

Préparation et réalisation de l'intervention

Elaboration d'un support structuré, percutant et pédagogique
Construction d'un argumentaire s'appuyant

sur des faits qui renforcent le discours
Rythme et story telling les leviers pour maintenir l'attention de l'auditoire
Authenticité et spontanéité comme base de l'aisance dans la prise de parole en public

Relation avec l'auditoire

Implication et participation de l'auditoire
Réponse aux questions
Traitement des objections et des réactions

Gestion des émotions

Outils de gestion du stress adaptés à la maîtrise de la voix, du débit
Centrage sur l'objectif
Techniques de respiration

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

Dijon, Nancy, Reims, Toulouse

MODULE

Durée : 2 jours
sur 2 mois
Code WEB : MGT6

Public

Managers ou futurs managers d'équipe ou de projets

Prérequis

- Aucun prérequis exigé

Modalités d'admission

- Admission sur dossier d'inscription. Un échange sur les objectifs individuels est prévu.
- La décision d'admission est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

Rythme de formation

La formation alterne des séquences en présentiel d'une journée et des séquences en classe virtuelle à distance d'une ou plusieurs heures.

Frais de scolarité

1 000 euros
1 200 euros TTC
Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2026.

Certification

OPEN BADGE CESI : validation numérique de compétences et de connaissances

