



Cycle : Construire son
identité d'entrepreneur.e

En 2019, **FORMEZ VOUS !** 

AVEC LES **ENTREPRENEUR.E.S**

DE CO-ACTIONS !

Expression Orale Communication Verbale Et Non Verbale : Pour Une Prise De Parole Plus Charismatique

Objectif final : Devenir un.e orateur.rice convaincant.e et capter rapidement l'attention.

Objectifs opérationnels

- Identifier les éléments de langages non-verbaux,
- Incarner son propos,
- S'adapter rapidement pour prendre la parole dans des situations difficiles,
- Improviser avec aisance,
- Activer son potentiel de confiance et développer son charisme.

Méthode pédagogique : Patricia Didry-Moureuille utilise une approche active basée sur la gestion du corps et des émotions.

Moyens pédagogiques et supports utilisés

- Caméra,
- Power point, articles et documents écrits,
- Jeux, jeux de rôle, exercices de théâtre,
- La voix et la respiration,
- Le corps.

Contenu et déroulement

Repérer ses points forts et points faibles en prise de parole :

- Visualisation de la prise de parole (séance filmée),
- Analyse des points faibles et points forts.

Prendre conscience de son corps et de son schéma corporel :

- Ancrage postural et émotionnel,
- Utilisation de sa respiration pour gérer l'émotion,
- Décodages des gestes liés aux émotions,
- Créer son abécédaire gestuel.

Mieux se connaître : blocage / estime de soi / émotions dans la prise de parole :

- Les mémoires émotionnelles,
- Reformulation et création de nouveaux chemins émotionnels,
- Ancrage des nouvelles mémoires émotionnelles.

Identifier les émotions / les siennes et celles des autres / et les accueillir :

- Acceptation du regard de l'autre,
- Transformation de la parole automatique en une parole vécue,
- De l'enjeu au jeu,
- Barrière mentale et projection positive,
- Ecoute active.

Apprivoiser son public et développer ses techniques de communication :

- Reformulation, questionnement,
- Le regard, le silence et l'art de l'éloquence,
- Utilisation de son corps pour appuyer son discours et persuader du bien-fondé,
- Les différentes typologies de charisme,
- Improvisation.

Complément de formation avec un atelier média-training (tarif, date et lieu sur demande).

Durée : Deux jours (16h)

Public ciblé : Toutes personnes désirant perfectionner sa prise de parole ou ayant suivi une sensibilisation à la prise de parole ou à l'expression orale.

Prérequis : Avoir participé à une formation en expression orale pour développer les bons réflexes ou bien une formation en expression orale pour présenter son projet, son entreprise, son produit et argumenter efficacement.

Validation : Attestation de fin de formation

Formateur.trice : Patricia Didry-Moureuille, formatrice-accompagnatrice en expression orale.

Tarif et lieu : Tarif groupe (de 4 à 8 personnes) : 1350 € HT* tarif entreprise/ 1050€ HT* tarif individuel /70€ HT* membre de Co-actions. A Bordeaux ou à Captieux.

En individuel : location de salle et déplacement en sus (devis sur demande). Déplacement dans toute la France.

**Les tarifs ne comprennent pas l'hébergement. *Les*



Contact et inscriptions :

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur notre site web et inscrivez-vous : <http://co-actions.coop/co-actions/agenda/>
+ d'info : Céline Cabrignac, Chargée de formation / 06 83 53 35 61 / formation@co-actions.coop