

Développez votre leadership et votre efficacité à l'oral

Vous souhaitez :

- développer votre autorité naturelle pour convaincre et donner confiance
- gagner en impact lors de vos interventions orales (entretien individuel, réunion, rendez-vous avec un client ...)
- acquérir des techniques opérationnelles pour affirmer votre légitimité et optimiser vos échanges professionnels
- mieux communiquer pour assumer votre mission sans excès ni servilité

En suivant cette formation vous apprendrez à mieux maîtriser votre communication orale et comportementale :

- vous identifierez votre mode de communication relationnelle et ses conséquences sur votre efficacité professionnelle ;
- vous travaillerez les postures qui renforcent l'adhésion, la force de conviction et favorisent le leadership ;
- vous apprendrez les techniques d'assertivité et d'écoute active qui vous permettront de vous exprimer de façon authentique et puissante et de gérer les situations conflictuelles.

A partir de nombreux exercices pratiques, dont certains filmés, nous analyserons ensemble vos points forts ainsi que vos axes de progrès afin d'identifier le style oral adapté à votre personnalité.

La formatrice

Armelle Toulemonde est consultante en communication et en management.



Titulaire d'un MBA en management - ressources humaines, elle pratique le chant Gospel depuis des années. Elle propose une pédagogie originale, tirée de son expérience du chant et du management, qui permet aux participants de trouver le style oral adapté à leur personnalité.

Premier jour

L'objectif de cette première journée est de vous former aux savoir-être lors de présentations orales.

Matinée (9 h – 12 h 30)

- **Accueil et validation** des objectifs pédagogiques de la formation.
- **Comprendre les enjeux de l'oral dans la communication d'entreprise.** Définissez vos situations professionnelles dans lesquelles les capacités d'expression orale, d'argumentation, de conviction sont indispensables.
- **Maîtriser les 3 + 1 éléments clés de l'expression orale :** la voix, le discours, l'attitude et la respiration. Méthode et exercices pour apprendre à :
 - respirer, placer votre voix,
 - maîtriser vos ressources kinésiques (*posture, gestuelle, regard*),
 - communiquer avec votre public
- **Stress ou trac : une réaction chimique désagréable mais apprivoisable !** Exercices et techniques pour prendre du recul et le maîtriser.

Après-midi (14 h – 17 h 30)

- **Apprentissage en situation**
Exercice filmé : chacun des candidats se présente devant la caméra afin de mieux appréhender ses émotions et ses besoins en situation.
- **Débriefing et analyse des vidéos.**
 - Débriefing des ressentis des orateurs et des perceptions du public ;
 - Identification des forces et des points de progrès de chacun ;
 - Prise d'engagement pour la prochaine prestation orale !

Deuxième jour

Cette seconde journée est consacrée aux techniques pour gagner en aisance relationnelle et en autorité naturelle.

Matinée (9 h – 13 h)

- **Prenez conscience de votre mode de communication relationnelle et de son impact sur votre entourage professionnel.**
À partir d'exercices et d'observation collective, découvrez les comportements relationnels qui motivent, entraînent la confiance et l'efficacité opérationnelle ou qui, a contrario, entravent l'efficacité d'une équipe. Identifiez votre propre style pour affirmer ou développer vos capacités relationnelles.
- **Maîtrisez la logique de communication et comprenez les attentes de votre interlocuteur pour convaincre.** Exercice pour comprendre les 7 niveaux de communication et définir les besoins de votre public. Découverte de la méthode universelle du « Top » pour structurer tout acte de communication et donner confiance.

Après-midi (14 h – 17 h)

- **Découvrez les techniques d'écoute active et de communication « assertive » pour :**
 - affirmer votre point de vue ou votre désaccord sans agressivité si soumission ;
 - annoncer une information désagréable ;
 - oser demander quelque chose quand vous pensez risquer un refus ;
 - dire non au risque de déplaire.
- **Repérez votre comportement face à la divergence et apprenez-le pour gérer les conflits.** Jeux de rôles et entraînement à la négociation avec les techniques d'assertivité pour trouver des solutions gagnant-gagnant aux situations conflictuelles.
- **Résumé des points clés et bilan pour chacun.**