

PRENDRE LA PAROLE ET CONVAINCRE AU SEIN DES INSTANCES DIRIGEANTES



OBJECTIFS

- Structurer et préparer ses interventions
- Comprendre comment un discours peut favoriser l'engagement et l'implication
- Comprendre que simplifier est à la base de tout
- Découvrir une méthodologie pour scénariser sa présentation
- Capter et entretenir l'attention pour susciter l'intérêt
- S'entraîner à la restitution en pratiquant les techniques clés d'une bonne prise de parole en public



PUBLIC

Risk manager, dirigeant, auditeur interne, responsable sécurité, responsable opérationnel, toute personne chargée de la gestion des risques, de la gestion du changement ou de la communication en lien avec la gestion des risques



CONTENU

- Simplifier un enjeu majeur
- Faciliter la compréhension et la mémorisation en transformant les idées / concepts abstraits en messages concrets
- Transformer une information rationnelle / factuelle en un message à résonance émotionnelle pour favoriser l'implication
- L'apport des neurosciences dans la compréhension du comportement
- Utilisation du Story Telling
- Entraînement à la prise de parole en public
- Exercices sur la voix, le regard, la posture, la gestuelle
- Le langage verbal et non verbal
- S'assumer en tant qu'orateur face à un public quel qu'il soit
- Savoir réagir à toutes les réactions même les plus difficiles



POINTS FORTS

Une approche innovante pour sortir du schéma des présentations actuelles souvent denses et particulièrement techniques au point d'avoir du mal à capter l'attention d'un auditoire

A l'instar de St-Exupéry qui disait « La perfection est atteinte non pas lorsqu'il n'y a plus rien à ajouter, mais lorsqu'il n'y a plus rien à retirer », cette formation vous accompagnera sur le chemin de la simplification ultime afin de faire de vos prises de parole, si ce n'est de grands moments d'inspiration, a minima des séances de travail engageantes

Durée

2 jours – 14 heures

Niveau

Base

Tarif

1 354 € HT (adhérent AMRAE)

1 654 € HT (non adhérent)

Déjeuner offert

Dates

17, 18 novembre 2026

Lieu

Paris

Nombre de participants

12 personnes

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Support de cours, exercices de mise en situation, test d'évaluation des acquis

Intervenant

Coach professionnel, passionné par l'art de la persuasion