S'EXPRIMER EN PUBLIC

OBJECTIF :

- La maîtrise de soi
- La persuasion des autres

PUBLIC CONCERNE :

- Toute personne désirant développer sa capacité à persuader son auditoire
- Tout responsable devant tenir des réunions performantes

DUREE : 3 jours

CONTENU

1. LA MAÎTRISE DE SOI

Les cinq phases pour réussir votre prestation

- La peur de soi et surtout des autres
- La confiance en soi et l'accord avec soi

2. LA RECONNAISSANCE DES PARTICIPANTS

La découverte des moyens pour percevoir les autres

- La détermination des autres et votre propre adaptation
- Les outils de détection des publics pour mieux ÊTRE

3. LA COMMUNICATION NON-VERBALE

L'apprentissage du contact, de l'expression, de l'affirmation

- La gestuelle, votre meilleure alliée pour une prise de parole

- Le regard et les atouts majeurs de la conviction

4. LES AXES DE LA COMMUNICATION

Les différents supports, leur utilisation professionnelle

- Les outils à votre disposition pour être le meilleur
- Les erreurs à éviter et les pièges de la salle

5. LA PERSUASION DES AUTRES

L'initiation à la confiance par les images positives

- La technique du CHANT et l'exercice du ONE MAN SHOW
- La voix, et les différents styles de présentation

TRAVAIL INDIVIDUEL – EXERCICES DE GROUPE – ANIMATION VIDEOSCOPE