



Communication orale - Perfectionnement

Développer impact, influence et aisance dans les interventions professionnelles (réunions, présentations, entretiens, négociations).

Formation intensive destinée aux personnes souhaitant passer au niveau supérieur dans la prise de parole. En 7 heures, les participants travaillent l'argumentation et le storytelling, optimisent leur voix et leur présence, apprennent à gérer objections et questions difficiles, et s'entraînent en conditions réelles avec feedback individualisé.

DURÉE

- 7h / 1 jours

PUBLIC

Collaborateurs ayant déjà des bases en prise de parole (ou ayant suivi une formation initiale), managers, référents d'équipe, membres d'IRP souhaitant améliorer leur impact, convaincre avec clarté et gérer les échanges difficiles.

PRIX

Intra : à partir de 1250 €/session

Inter : à partir de 750 € par stagiaire

TYPE

- Intra-entreprise
- Inter-entreprises

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Présentiel
- Distanciel
- Mixte

CAPACITÉ

jusqu'à 12 stagiaires

PRÉ-REQUIS

Connaissances/expérience de base en communication orale (structure du discours, techniques élémentaires de gestion du trac).

Ou avoir suivi le module « Bases »

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le participant doit être capable de :

- Construire et délivrer un message persuasif adapté à l'audience (techniques d'argumentation et storytelling professionnel).
- Contrôler sa voix et son expressivité pour maximiser l'impact (intonation, rythme, variation, pauses).
- Adopter une posture et un langage non verbal cohérents et puissants (ancrage, gestes significatifs, gestion de l'espace).
- Gérer les objections et questions difficiles avec aisance (écoute active, reformulation, techniques de recadrage).
- Utiliser supports visuels de manière efficace et sobre (diapositives, visuels, notes).
- Réaliser une prise de parole de 5–8 minutes intégrant storytelling, supports et gestion de questions, avec feedback structuré.

PROGRAMME

- Techniques d'argumentation : pyramide inversée, bénéfices/risques, preuve sociale, preuve chiffrée.
- Storytelling professionnel : structure situation → action → résultat, intégration d'un exemple concret, appel à l'action.
- Exercices voix : respiration diaphragmatique, projection sans forcer, modulation d'intonation, rythme et pause.
- Grille d'observation non verbale (posture, regard, gestes, synchronisation verbal/non verbal).
- Méthodes de gestion d'objections : écoute active, question miroir, reformulation, technique DESC (Décrire, Exprimer, Spécifier, Conséquences) ou PEARL (Point, Evidence, Answer, Reassure, Listen).
- Bonnes pratiques supports visuels : 1 idée par slide, gros visuel, police lisible, titres clairs, 3–5 idées max, usages du PPT/Prezi comme aide et non texte.
- Fiche-mémo individuelle : plan type 5–8 minutes, checklist avant intervention (objectif, public, message clé, 3 arguments, conclusion + Q&R).

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

- Documents supports, fiches mémos.
- Pédagogie active : alternance apports synthétiques, exercices pratiques, jeux de rôle et feedbacks.
- Alternance apports courts et mises en situation répétées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations continues sur les divers exercices
- Quizz
- Évaluation à chaud puis à froid.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Animateurs et coachs de l'équipe KOALA Formations

RESPONSABLE INGÉNIERIE

Frédéric DELBAR

OPTIONS COMPLÉMENTAIRES

- Vidéo-coaching individuel (enregistrement + débrief 45–60 min).
- Pack 1/2 journée approfondissement : négociation orale, gestion de conflits à l'oral, communication assertive.
- Coaching post-formation (2–3 sessions) pour mise en œuvre et suivi.