

Réussir ses présentations orales

EN PARTENARIAT AVEC :

OBJECTIFS

- SAVOIR ETRE A L'AISE ET CONVAINCRE TOUT AU LONG DE SA PRESENTATION
- SAVOIR VALORISER SON SUPPORT DOCUMENTAIRE (EXEMPLE POWERPOINT)
- MAITRISER LES PRINCIPAUX PIEGES DE L'ORAL



Rappel des fondamentaux de la prise de parole

- La communication verbale, para verbale et non verbale... quel impact ?
- Les principaux « instruments » à maîtriser : voix, regard, gestuelle, déplacement...

Présenter pour convaincre : les outils et techniques à maîtriser

- Accrocher son auditoire
- Créer la connivence
- Conclure avec force
- Préparer longuement... pour improviser brillamment

Questions difficiles, public malveillant : conduite à tenir

- Savoir écouter : pratiquer l'écoute active
- Questionner et reformuler : bien comprendre pour bien répondre
- Se protéger : le cas des personnalités difficiles (agressives et manipulatrices)

Savoir maîtriser ses émotions

- Le trac de l'orateur : origines et manifestations
- Prévenir et gérer au mieux ses émotions : quelques outils et méthodes simples

Exercices d'entraînement

A partir d'un support documentaire (de type PowerPoint) apporté par les participants

- Prise de parole
- Analyse bienveillante des prestations et axes d'amélioration

DATE ET LIEU

à consulter en fin du document ou sur le site :

www.fpiFrance.fr

NIVEAU : Perfectionnement

DURÉE : 2 jours (14 heures)

PUBLIC : Responsable des programmes, Chef de projets, toute personne amenée à défendre un projet en public

PRÉ-REQUIS : Être en situation professionnelle de porter des projets ou positions à l'oral

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE : Apports théoriques et mises en situation

Chaque participant viendra en formation avec un support documentaire (Powerpoint ou autre)
Plan personnel de progression

TARIF :

Adhérent FPI : 1 080 € HT

Non adhérent FPI : 1 350 € HT