

PERFECTIONNEMENT DES CADRES DIRIGEANTS AUX TECHNIQUES DE COMMUNICATION

Ambassadeur de l'entreprise, le dirigeant est en constante situation de communication. Il doit accorder le plus grand soin à travailler la parfaite consonance entre son image projetée et son image perçue, la cohérence de son *personal branding* !

Porteur de l'identité de l'entreprise, il doit incarner publiquement ses valeurs et sa stratégie ; il est amené à communiquer dans des contextes et face à des publics multiples : actionnaires, clients, salariés, syndicats, medias...

Cette formation d'excellence va lui permettre d'affirmer son leadership et de faire rayonner son charisme, en lui transférant les meilleurs outils et techniques pour faire de lui un vrai communicant.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

Affirmation du leadership – Capacité à influencer – Confiance en soi – Conviction et impact

PARTICIPANTS

Chefs d'entreprises, Dirigeants et Cadres dirigeants

OBJECTIFS

- Prendre conscience de sa personnalité et trouver son style de communicant.
- Affirmer son leadership avec assertivité.
- Etre à l'aise dans toutes situations de communication, en maîtrisant outils et techniques.
- Mobiliser et entraîner ses équipes.

INTERVENANTS (jusqu'à 5)

Comédiens – Journalistes - Metteur en scène - Spécialiste de la voix et de la gestion des émotions

PROGRAMME (5 x 1/2 journées)

Module 1

Prendre conscience pour avoir confiance : se connaître pour mieux interagir avec son auditoire

Ouverture à partir d'un contexte réel de prise de parole sous l'œil de la caméra : relecture individuelle et décryptage

- Mini diagnostic individuel
- Le trac : son origine, ses manifestations et comment *l'utiliser*
- L'écueil des 2 premières minutes de la prise de parole : *Ice breaking & Hook*
- La 1^{ère} impression est cruciale !
- Mise en perspective : dimensions verbale et non-verbale de la communication.
- Prendre conscience de son image projetée et perçue pour prendre confiance en soi
- **O.A.R.I.S : un outil pour communiquer avec l'auditoire et non pas face à l'auditoire**

Exercice pratique : les rectangles de Leavitt

- Adapter sa posture, sa voix et sa gestuelle à l'enjeu et à l'auditoire
- Construire un capital sympathie

Module 2

Maîtriser son image visuelle : oser affirmer l'image de sa personnalité

Exercice pratique : les Fourmis

- Les autres vous voient comment ?
- Travailler sur l'image de conviction : le *body-language*
- Langage du corps, langage du visage et langage des gestes (gestes illustreurs vs gestes traîtres)

Exercice pratique : le Tableau

- Occuper l'espace :
 - s'imposer positivement
 - s'adapter à l'espace et au public
- Les 3 C
- Règles de la co-animation : animateur + support visuel

Module 3

Maîtriser son image sonore : pour une prise de parole mobilisatrice

Exercice pratique : la Vérité

- Etre entendu pour être écouté... et compris : gymnastique vocale, relief et scansion
- Prendre conscience de son articulation et de sa respiration
- Améliorer son élocution, son rythme et son débit : la variation prosodique
- Donner force et relief à son discours
- Maîtriser ses intentions et les faire passer dans le respect de sa personnalité
- Gérer les silences : une arme de conviction active

ATELIER : Media Training n°1 (par ½ groupe)

- Comprendre les medias et les journalistes : TV, radio, écrit, numérique
- Préparer une interview
- Déjouer les pièges de l'interview

Module 4

Traiter l'information en amont pour percuter en présentation: une méthode CHOC

- Cibler son message
 - Quoi et pour qui ?
 - Lois de proximité
- Hiérarchiser les informations
 - Ce qui intéresse mon auditoire
 - Ce qui contribue à renforcer mon propos
- Organiser son message
 - Déroulement (**méthode F.O.S.I.R.**)
 - Enchaînements
- Construire son message et sa présentation
 - Slides pour l'auditoire
 - Conducteur (fiches, notes, prompteur...) pour l'orateur

► **ATELIER: Media Training n°2 (par 1/2 groupe)**

- Court, percutant, précis: *Straight to the point*
- C.D.I
- Argumentation tripode
- Accrocher pour introduire et conclure pour ouvrir : le *hook*
- Faire face aux questions déstabilisantes: méthode M

Module 5

Présentation devant un auditoire et jeu des questions/réponses

- Préparer un message SICAV
- Slide show : Lois de MILLER / checklist visuelle
- Eviter les pièges d'une présentation avec support visuel
- Les canaux de perception : hémisphère gauche et hémisphère droit
- Règles du débat contradictoire
- Typologie du public : les 7 nains dans l'auditoire → les identifier, leur résister, en faire des alliés
- Rester maître du jeu face aux objections voire aux tentatives de déstabilisation
- L'art de l'improvisation

Cet exercice final, à partir de vos propres slides, vous permettra de mettre en pratique tous les acquis de votre formation. C'est aussi l'occasion de « répéter » votre prochaine prise de parole et de bénéficier de conseils personnalisés.

LIVRABLES DE LA FORMATION

- La clé USB avec les fiches mémo et les séquences filmées individuelles
- Le « Guide du Media Acting® » de Personnalité

ORGANISATION & TARIF

En inter - entreprises :

6 participants maximum

5 modules, 2 formats disponibles (*voir calendrier ci-dessous*)

Tarif : 6 800 € HT par participant (frais de déjeuner inclus)

En intra – entreprise, groupe ou individuel :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

PROCHAINES SESSIONS INTER-ENTREPRISES

2020

Promotion Marceau

- Mercredi 25 mars (9h-18h30)
- Jeudi 26 mars (9h-18h30)
- Vendredi 27 mars (9h-13h)

Promotion Meryl Streep

- Mercredi 26 août (9h-18h30)
- Jeudi 27 août (9h-18h30)
- Vendredi 28 août (9h-13h)

Promotion Audiard

- Jeudi 1^{er} octobre (9h-18h30)
- Vendredi 2 octobre (9h-18h30)
- Vendredi 9 octobre (9h-13h)

Promotion Oprah Winfrey

- Mercredi 2 décembre (9h-18h30)
- Jeudi 3 décembre (9h-18h30)
- Vendredi 4 décembre (9h-13h)