



PERSONNALITÉ
conseil en communication des dirigeants



PERFECTIONNEMENT
DES CADRES DIRIGEANTS
AUX TECHNIQUES
DE COMMUNICATION



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.**

Qualité de la prestation évaluée en fin
de session par un questionnaire de satisfaction

OBJECTIFS

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

PARTICIPANTS (6 maximum)

- > Chefs d'entreprise
- > Dirigeants
- > Cadres dirigeants

INTERVENANTS

- > Comédien,
- > Journaliste,
- > Metteur en scène,
- > Spécialiste de la voix et de la gestion des émotions

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > Capacité à influencer
- > Conviction et impact
- > Leadership, confiance en soi

PRÉREQUIS

- > aucun

DURÉE

- > 5 x 1/2 journée
- > 5 modules
- > 20 h

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

- Diagnostic individuel
- L'écueil des 2 premières minutes de la prise de parole : Ice breaking & Hook
- 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

COMPÉTENCES ACQUISES
AU TRAVERS D'EXERCICES FACE CAMÉRA

- 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

COMPÉTENCES ACQUISES
AU TRAVERS D'EXERCICES FACE CAMÉRA

Maîtriser le langage du corps, langage du visage et langage des gestes (gestes illustreurs vs gestes trahisseurs)

- Occuper l'espace : s'imposer positivement
- Les 3 C
- Règles de la co-animation : animateur + support

MODULE

3 MAÎTRISER SON IMAGE SONORE : POUR UNE PRISE DE PAROLE MOBILISATRICE

COMPÉTENCES ACQUISES AU TRAVERS
D'EXERCICES FACE CAMÉRA

- Être entendu pour être écouté... et compris : gymnastique vocale, relief et scansion
- Améliorer son élocution, son rythme et son débit : la variation prosodique
- Donner force et relief à son discours
- 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
- Hiérarchiser les informations
- Organiser son message
- Construire son message et sa présentation

ATELIER Media Training n°2 (par ½ groupe)

- Straight to the point
- Pitch burger
- Argumentation tripode
- Accrocher pour introduire et conclure pour ouvrir
- Faire face aux questions déstabilisantes

MODULE

5 PRÉSENTATION DEVANT UN AUDITOIRE ET JEU DES QUESTIONS/RÉPONSES

- Préparer un message SICAV
- Slide show : Lois de MILLER / checklist visuelle
- Règles du débat contradictoire
- Typologie du public : les 7 nains dans l'auditoire
- 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.

SESSIONS INTER-ENTREPRISES 2024

(Boulogne Billancourt - 92100)

PROMOTION MARCEAU

- Mercredi 20 mars (9h-18h30)
- Jeudi 21 mars (9h-18h30)
- Vendredi 22 mars (9h-13h)

PROMOTION MERYL STREEP

- Mercredi 21 août (9h-18h30)
- Jeudi 22 août (9h-18h30)
- Vendredi 23 août (9h-13h)

PROMOTION AUDIARD

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

PROMOTION SCORCESE

- Mercredi 27 novembre (9h-18h30)
- Jeudi 28 novembre (9h-18h30)
- Vendredi 29 novembre (9h-13h)

TARIF et ORGANISATION

EN INTER - ENTREPRISES :

6 participants maximum

5 modules

7 000 € HT par participant
(frais de déjeuner inclus)

EN INTRA – ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour
un montage sur-mesure

@ info@personnalite.fr

☎ 33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter

LE MEDIA ACTING®

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DÉPOSÉE



Le Media-acting® est la méthode exclusive de Personnalité, qui structure l'animation de toutes nos formations.

Fruit de la recherche universitaire, **elle place le participant au cœur du processus pédagogique**, le conduisant sur le chemin de **l'excellence relationnelle**.

Il devient acteur de sa progression par les multiples mises en situation qu'il réalise, **sous l'œil de la caméra**.

L'action enregistrée est systématiquement débriefée par nos formateurs-experts, issus d'univers professionnels décalés.

Cette méthode du « **learning by doing** » (80% de pratique pour 20% de théorie) peut être déclinée en 6 langues différentes : français, anglais, allemand, italien, espagnol ou arabe.



45 EXPERTS MULTICULTURELS

DÉPLOIEMENT DE NOS FORMATIONS
EN 6 LANGUES DIFFÉRENTES

45 personnalités expertes dans des domaines d'activité aussi pointus que variés, des univers aux antipodes du quotidien de nos participants.

Ils sont journalistes, comédiens, coachs vocaux, anciens négociateurs du GIGN, boxeurs, pilotes de ligne ou encore préparateurs de sportifs de haut niveau, chefs d'orchestre...

Leur mission ? Élargir un territoire, bousculer des habitudes, faire apprendre d'une expérience professionnelle différente : la leur.

Les meilleurs outils issus de leur univers professionnel seront mis à la disposition des participants, qui les utiliseront lors de prises de parole stratégiques, de négociations à fort enjeu, d'affirmation de leur leadership, de management de la performance collective...

Et parce que la crédibilité de nos formateurs repose sur leur expertise unique, tous poursuivent en parallèle leur activité professionnelle.

Une expérience sur-mesure, sur le ring, sur la scène ou en studio TV, sous l'œil de la caméra, qui permet à chacun d'exprimer sa vraie personnalité : la seule clé pour bien communiquer.



COACHS

BOXEURS

PILOTES DE LIGNE

CHEF D'ORCHESTRE

NÉGOCIATEURS DU GIGN

PRÉPARATRICE MENTALE

COMÉDIENS

JOURNALISTES

ILS NOUS FONT CONFIANCE*

ABBOTT
ACCOR
ADVANS
AFD / PROPARCO
AIR LIQUIDE
AKUO ENERGY
ALLIANZ
ALSTOM
APICIL

ARMATEURS
DE FRANCE
ASSYSTEM
AXA BANQUE
BMW GROUP
BPCE
BSH GROUP
CANAL +
CEPTON
CITEO
CNOSF
COFACE
CONTENT
SQUARE
CREDIT
AGRICOLE
DASSAULT
SYSTEMES
DHL
DIOT SIACI

DLL
DOMINO'S PIZZA
EDF
ENEDIS
EPSF
ERNST & YOUNG
EXANE
GROUP M
GROUPAMA AM
HAVAS MEDIA
HELVETIA
INSP
INSTITUT
NATIONAL
DU CANCER
IRSN
KPMG FONDATION
LA DURÉE
LA POSTE
LVMH
MAIF

MATMUT
MGEN
MICROPOLE
QUADIENT
NEXITY
NINTENDO
NRJ GROUP
OBERTHUR
ODDO BHF
OGF
OPEN GROUPE
CHAMBRE
DES NOTAIRES
DE PARIS
PSA
PUBLICIS
RENAULT
RENTOKIL
SAFRAN

SCALIAN
STELLANTIS
SUPERGRID
TAKEDA
TARKETT
TIAMA
TOTAL
ÉNERGIES
WARNER
YKONE

* Principaux clients actifs sur l'année en cours et l'année précédente

www.personnalite.fr

86 RUE DU DÔME 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT



Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION