

# Prendre la parole en public

**Réf. : FT-COM-PPPU-JMG**

**Durée : 2 jours**

**Objectifs :** Maîtriser son stress. Maîtriser la communication verbale et non-verbale. Apprendre à préparer sa prise de parole en public.

**Public :** Toute personne devant prendre la parole en public.

**Méthode pédagogique :** Formation présentielle individuelle ou en groupe avec un formateur. L'échange est favorisé et encouragé par des temps de synthèse et de question réponse. Nombreuses simulations de situations adaptées au contexte de chacun (inter, mini-groupe).

## 1. DÉMYSTIFIER LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

- Comprendre ce qu'attendent les personnes qui assistent à une prise de parole en public (selon le contexte d'intervention). Les évolutions actuelles et les évolutions prévisibles de ces attentes. (Présentation des résultats d'une enquête réalisée par l'animateur).
- Identifier son propre style de communication, ses points forts et ses points de progression à envisager.
- Surmonter ses craintes personnelles de la prise de parole en public. Apprendre à se placer en situation de «jeu» et de «petit défi personnel».
- Renforcer sa capacité à s'affirmer. Savoir exprimer son point de vue et ses positions de manière calme, ferme et concise tout en favorisant le dialogue et les échanges.

## 2. MAITRISER QUELQUES ASPECTS COMPORTEMENTAUX IMPORTANTS DANS LA COMMUNICATION EN PUBLIC

- Apprendre à placer sa voix, à développer le bon rythme et les bonnes intonations. (Bien utiliser le micro si nécessaire).
- Utiliser son regard pour donner l'impression de s'adresser à chacun de ses interlocuteurs.
- Adapter, en fonction du contexte, son positionnement et ses déplacements face au public.
- Renforcer ses messages par une bonne gestuelle.
- Tenir compte de son look et le modifier le cas échéant.
- Connaitre et utiliser certaines «bonnes astuces» des professionnels de la prise de parole en public : acteurs, hommes et femmes politiques, conférenciers et animateurs...

## 3. PREPARER EFFICACEMENT SES INTERVENTIONS

- Définir très clairement par avance ses grands objectifs de prise de parole (je considère que j'aurai rempli ma mission si...)
- Identifier les quelques «idées force» qui seront l'objet de la prise de parole puis développer une trame d'intervention simple et solide.
- Adopter le réflexe d'imaginer son futur public et surtout, de le visualiser de manière réaliste.
- Anticiper les questions et objections possibles ainsi que les réponses à faire.
- En cas de besoin, bâtir des supports d'intervention percutants : PowerPoints, vidéo...
- Renforcer sa connaissance du contexte matériel de l'intervention : visualisation de la salle et des dispositions techniques diverses...

## 4. FAIRE BONNE IMPRESSION FACE AU PUBLIC

- Apprendre à se relaxer intérieurement quelques instants avant de prendre la parole afin de mieux maîtriser ses émotions, de mieux se concentrer sur ses interlocuteurs et sur ses propres objectifs d'intervention.
- Développer son talent de décryptage des attitudes, des gestes et des mots de ses interlocuteurs pour adapter immédiatement son style d'intervention (lorsque l'on ne connaît pas encore le public).
- Interpréter certains non-dits.
- Acquérir l'art de mettre à l'aise le public. Rester naturel.
- Se présenter en moins de 3 minutes tout en créant un intérêt immédiat.
- Annoncer un déroulement, une durée d'intervention, des règles de fonctionnement.
- Présenter ses idées clairement et les enchaîner naturellement tout en maintenant l'attention du public au maximum.
- Maîtriser quelques techniques telles que le suspens, la surprise, l'humour...
- Conclure de manière percutante.
- Ouvrir le dialogue de manière naturelle.

## 5. PRENDRE LA PAROLE OU RÉAGIR EN SITUATION POUVANT ÊTRE DIFFICILE

- Prendre la parole à l'improviste sans avoir pu se préparer. Savoir improviser.
- Faire face à des «incidents techniques» divers : retard personnel, salle inadaptée, micro en panne...
- Rattraper une erreur personnelle, une maladresse, un gag involontaire...
- Faire face à des situations collectives potentiellement déstabilisatrices : public anormalement passif ou excessivement dissipé, coalition hostile.
- Faire face à des profils personnels spécifiques dans le public : personnalités agressives ou méprisantes, psychorigides, angoissées, égocentriques, manipulatrices, etc...
- Connaitre quelques techniques pour se constituer soit même un moral gagnant pour mieux affronter les difficultés ou pour mieux rebondir en cas de coup dur