



**FRANCE  
E-FORMATION**



**PROGRAMME DE FORMATION**  
**CONVAINCRE PAR LA PAROLE**

MAÎTRISEZ L'ART ORATOIRE & L'ELOQUENCE

TOUT PUBLIC - AUCUN PRÉREQUIS EXIGÉ - 20 HEURES DE FORMATION - E-LEARNING + VISIO



**SciencesPo.**



**JUNIOR CONSULTING**  
SciencesPo

Version 1 du 15 décembre 2023

# Objectifs de la formation

- ✓ Gagner en légitimité et passer outre les barrières psychologiques
- ✓ Savoir captiver son auditoire
- ✓ Savoir bien préparer sa prise de parole
- ✓ S'exprimer avec éloquence
- ✓ Avoir la bonne gestuelle
- ✓ Savoir s'adapter à chaque situation



## Programme de la formation

### I Les fondamentaux de la prise de parole

#### A Votre légitimité à prendre la parole

- Identifier ses modèles
- Définir ses objectifs
- S'entraîner autant que possible

Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)

#### B Les premiers pas

- Vaincre la peur de s'exprimer en public
- L'importance de la préparation
- Agir avec confiance
- S'entraîner avec un sujet familier
- S'entraîner avec un sujet qui tient à cœur
- Acquérir le goût de la communication
- L'entraînement avec un sujet particulier
- Chercher les raisons de vos peurs de parler en public
- Bien se préparer : la base d'une prise de parole solide
- Être certain d'avance de son succès : une clef de la réussite !
- Les réflexes à combattre et l'attitude à afficher

Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)

## **C** La base de toute prise de parole

- Poser sa voix
- Respirer

Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)

## **II** Réussir sa prise de parole

### **A** Savoir parler seul

- Pourquoi je parle ? : définir les objectifs de la prise de parole
- Présenter son projet avec aisance
- Souligner les points importants du discours

Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)

### **B** Capter l'attention du public

- Architecture du discours
- Varier les tons
- Parler distinctement
- Ne pas avoir l'air de réciter
- L'importance de la gestuelle
- Jouer avec ses mains
- Adopter une bonne posture
- Contrôler les expressions de son visage

### **C** Savoir interagir

- Savoir écouter pour mieux répondre
- Savoir identifier le lien entre l'expression orale et la respiration : poser la voix sur le souffle pour installer un climat propice à l'écoute
- Gérer les questions (bien écouter, se poser ; comment les contourner)

Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)

## **III** Savoir s'exprimer dans toutes les situations

### **A** Adapter le discours à l'interlocuteur et la situation

- Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)

## **B** S'adapter à diverses situations en dégageant l'intellect des émotions

- Situation de conflit
- La négociation
- L'engagement sur un projet & la motivation des équipes
- L'annonce positive et l'annonce négative

## **C** La base de toute prise de parole

- La prise de parole avec support
- Le discours de mariage
- Le discours formel
- Exposé court pour attirer l'attention
- Exposé pour informer

Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)

## **D** La prise de parole à distance

- La prise de parole à distance première partie : la voix et la posture
- Prise de parole à distance deuxième partie : la mise en place
- Travaux à réaliser : La réalisation de divers exercices d'application (QCM ou Exercice pratique)



## Création du contenu de la formation :



**SciencesPo.**



**JUNIOR CONSULTING**  
SciencesPo

La formation convaincre par la parole est en partenariat avec la prestigieuse JE de **SCIENCES PO PARIS**. Nous avons choisi de lier un partenariat avec cet Institut de renom pour sa réputation dans le domaine de l'art oratoire & de l'éloquence

# Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance :

**France e-Formation** s'engage à offrir une expérience optimale à l'ensemble de ses stagiaires, ainsi nous mettons tout en œuvre afin de vous proposer un accompagnement au plus près de vos besoins. Vous serez assisté lors de votre parcours de formation par des professionnels diplômés des meilleurs universités françaises et expert dans leurs domaines de compétences.

## 1) Un expert attiré

Depuis notre plateforme pédagogique vous pourrez demander des rendez-vous en visio-conférence avec votre expert. Il suivra votre évolution et vous accompagnera sur le développement de vos compétences de manière personnalisée. Le nombre de rendez-vous demandés dépendra de la formule choisie lors de votre inscription.

## 2) Un chat-bot avec nos conseillers qui vous répondent en direct

Un chat-bot est également disponible afin que vous puissiez interagir en temps réel avec nos conseillers. Chez France e-Formation pas de robot, chacun de vos messages est traité individuellement et une réponse personnalisée vous sera apportée dans les plus bref délais.

## 3) Une adresse mail spécifique pour le traitement de vos requêtes

Pour les demandes plus longues ou nécessitant un suivi particulier, vous pouvez adresser vos requêtes à l'adresse mail suivante : [support@france-eformation.fr](mailto:support@france-eformation.fr)

## 4) Une ligne téléphonique attirée

Pour les demandes urgentes, le numéro de téléphone de votre conseiller personnel vous sera communiqué lors du début de votre formation.



## Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition :

Lors de la formation le stagiaire disposera d'un accès individuel à la plateforme e-learning, il pourra y accéder avec un téléphone mobile, tablette ou PC ainsi qu'une connexion internet. La plateforme e-learning sera accessible sur le site <https://plateforme.france-eformation.fr/> les codes de connexion seront transmis au stagiaire par mail une fois l'inscription validée.

La plateforme est un Learning Management System qui regroupe :

- Les cours écrits, vidéos, images et audio que vous pourrez consulter en ligne
- Les exercices d'évaluation : quizz, cas pratiques ou mises en situation professionnelle.

Les rendez-vous en visio-conférence avec votre formateur se feront via l'un des outils suivants : **Zoom, Teams** ou **Google-Meet**.



## Accessibilité Handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :



- **Les personnes malentendantes** ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits et la réalisation des quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

- **Les personnes malvoyantes** ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quizz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements. **Référent handicap** : [contact@france-eformation.fr](mailto:contact@france-eformation.fr)

## Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation :



Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.