

CONSTRUIRE UN DISCOURS IMPACTANT

Classe virtuelle – 3h (Vous pouvez aussi retrouver ce module dans le parcours « Prise de parole en public »)

OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Préparer et construire un discours impactant
- Adapter un message en fonction de l'interlocuteur

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Cibler les questions essentielles à se poser
- Structurer un discours formel
- Identifier les clés de la persuasion dans son message

PUBLIC

Tout public

4 participants minimum – 8 maximum

MODALITES DE LA PRESTATION

100% à distance

Durée : 3h

Classe virtuelle

Prévoir aussi 20 min de préparation individuelle en amont (documents à préparer, choix de situations à travailler...)

EVALUATION DES CONNAISSANCES

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation des connaissances sera envoyé au participant

Infos pratiques

REFERENCE

SOFT013

MOYENS TECHNIQUES

Outils nécessaires : un ordinateur avec caméra, microphone et sortie audio

Logiciel utilisé : Zoom

PREREQUIS

Avoir effectué le travail préparatoire demandé en amont de chaque classe

ANIMATION

Séverine BROUSSY, consultante sénior
spécialisée en communication et développement personnel

DATES 2020

Lundi 2 juin 14h-17h

TARIF

300 € HT



PROGRAMME

Introduction

- Présentation du cadre global dans lequel s'inscrit la formation
- Temps d'inclusion et de partage des objectifs

La préparation du discours

Objectif de la séquence : Cibler les questions essentielles à se poser

Méthode active (brainstorming) et apports théoriques

- Le plan journalistique : quoi ? pourquoi ? Dans quel but ou Pour quoi faire ? (A) Qui ? Comment ? Où ? Quand ? Combien ?
- L'équilibre à trouver entre préparation, anticipation et lâcher prise : quelques astuces

La construction du discours

Objectif de la séquence : Structurer un discours formel

Méthode active (exercices pratiques et jeux de rôles) et apports théoriques

- L'introduction : l'art d'une bonne accroche, le cadre à poser et l'implication de l'auditoire
- Le développement : choix du plan – structure de l'argumentation - choix des arguments – illustration
- La conclusion : synthèse – implication - remerciements

L'adaptation du message en fonction de l'interlocuteur

Objectif de la séquence : identifier les clés de la persuasion dans son message

Méthode active (études de cas et jeux de rôles) et apports théoriques

- Différencier les 2 verbes : « convaincre » et « persuader »
- S'appuyer sur les motivations de son auditoire : les SONCAS au service de l'argumentation

CLOTURE DE LA FORMATION

- Capitalisation des connaissances
- Mise en place de ses objectifs et de sa feuille de route
- Temps de partage entre les participants et l'animatrice

Ce module est axé essentiellement sur le contenu du discours : structure, argumentation, choix des mots. Les échanges avec l'auditoire se pratiquent dans un autre module « Savoir improviser en réunion et face à un auditoire ».

METHODES PEDAGOGIQUES ET SUPPORTS

Exercices pratiques individuels et collectifs, études de cas, jeux de rôles

Support pédagogique : schémas et fiches outils