

Prise de parole avec **l'impro**



Expérimenter sa prise de parole et acquérir des outils mobilisables immédiatement.



Durée : 1 jours / 7 heures.
(A titre indicatif)



Pré-requis : Aucun.



Public : 3 à 8 participants.

Toute personne qui souhaite améliorer sa prise de parole face un public de 5 à 40 personnes. Formateurs, enseignants, managers.



A l'issue de la formation, les participants seront capables :

- de se dépasser.
- de se découvrir.
- de mettre de côté leurs peurs.
- d'expérimenter.

Apports théoriques et méthodologiques : en alternance avec des exercices pratiques.

Se mettre en situation et bénéficier des retours du groupe et de l'animateur

- + Appréhender et accepter sa présence physique dans l'espace.
- + Travailler sur la respiration.
- + Apprendre à valoriser les silences.
- + Améliorer et fluidifier ses capacités d'expression.
- + Adapter sa posture non verbale au message à transmettre.
- + Définir un message clé et des messages secondaires.



Points forts :

- L'improvisation théâtrale permet de se mettre en action, de prendre des risques, de sortir de sa zone de confort dans un cadre sécurisant et source de créativité.
- Les participants sont invités pour s'exercer à diffuser le message qui leur est propre, relatif à leur contexte professionnel (brief métier, présentation, lancement de réunion, introduction d'une personnalité...).
- La formation est animée par des formateurs comédiens.

Prise de parole public

Auto diagnostic de positionnement (la perception de mes compétences)

DÉCOUVRIR SES PROPRES RESSOURCES (SON CORPS)

- Se détendre et se rendre disponible.
- S'engager physiquement.
- Se faire confiance.
- Oser le «lâcher prise».

PRÉPARER SON INTERVENTION

- Identifier ses propres préférences d'animation (zones de comforts, axes d'amélioration).
- Préparer sa présentation (définir son objectif et les outils).
- Prendre conscience de son image.
- Mobiliser sa confiance et gérer son stress.

DÉVELOPPER SA PRÉSENCE

- Accepter la surprise.
- Pratiquer l'écoute totale.
- S'ancrer dans le sol pour libérer sa tête.
- Partir du geste pour trouver l'idée.
- Jouer avec ses émotions.

CAPTER ET MOBILISER L'ATTENTION DE L'AUDITOIRE

- Soigner l'introduction.
- S'ancrer dans le sol.
- Poser sa voix.
- Accepter les silences.
- Impliquer le public.
- Mobiliser tous ses sens au service de la relation.
- Maîtriser la communication non verbale.

Auto diagnostic de positionnement final pour mesurer les évolutions.