



Prise de parole en public

Vendredi 10 avril 2026 de 9h à 17h en présentiel au 215B Bd Saint-Germain
75007 PARIS

OBJECTIF

S

- Etablir un point de départ mesurable par un diagnostic individuel
- Obtenir une diction stable qui sert des éléments de langage choisis
- Aligner posture et langage verbal pour renforcer crédibilité
- Fabriquer des éléments de langage utilisables immédiatement (accroche / message clé / preuve / appel à l'action)

PROGRAMME

9h00 – 9h30 : Ouverture par un diagnostic individuel et premier exercice filmé

9h30 – 10h30 : **La voix et le souffle**

- Respiration diaphragmatique
- Projection et articulation : lecture alternée d'une phrase clé du secteur en variant l'intention
- Travail sur les silences

10h30-11h30 : **Langage corporel et présence : cohérence voix-corps**

- Ancrage (pieds, respiration, centre de gravité) pendant 1 minute
- Regard actif : exercice pour maîtriser le regard
- Gestion des mains
- Situations filmées

11h30-12h30 : **Structure du discours : Les éléments de langage**

- Exercice filmé d'une déclaration, d'un discours ou d'une interview télévisée

Pause déjeuner avec un repas compris dans la formation

13h30-14h30 : **Jeux de rôle techniques filmés : mise en pratique des éléments de langage**








- Cas proposés (adaptables selon le groupe) : Client pro conteste un prix, annonce d'un retard de livraison, réunion interne sur objectifs non atteints, lancement d'un chantier sensible...avec 3 minutes de préparation pour définir le message clé et l'élément de langage principal puis jeu de rôle filmé.
- Débrief structuré

14h30-15h30 : **Parler en situation de pression : improvisation guidée**

- Exercice filmé : prise de parole à froid (consigne donnée 10 s avant la caméra)
- Focus sur le démarrage : 3 amorces possibles selon l'objectif (rassurer / recadrer / expliquer)

Merci mais dès que je sauvegarde la qualité s'amointri

SUIITE PROGRAMME	<p>15h30-16h30 : L'art de mener une réunion d'équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> - Savoir ouvrir une réunion avec une accroche claire et mobilisatrice - Structurer les messages pour maintenir l'attention et éviter les digressions - Utiliser les éléments de langage pour recadrer, apaiser, dynamiser ou conclure - Gérer les objections, les tensions, les digressions. - Sortir de la réunion <p>16h30-17h30 : Bilan de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conclusion
------------------	--

			PRE-REQUIS	METHODE PEDAG.			
Formateur Présentateur tv	11 max.	7 heures 1 jour	Aucun	Cas pratiques	Présentiel au 215B Bd Saint-Germain 75007 PARIS	Aucun matériel à prévoir	Certificat de participation
	Tout collaborateur					EVALUATION DES ACQUIS durant toute la durée de la formation avec un certificat de participation délivré à la fin	
Tarifs Adhérents FDMC : 570 € H.T (684 € TTC) Tarif non-Adhérents : 670 € H.T (804 € TTC) Contact : Maxence Gavelle : 01 45 48 28 44 – mgavelle@afenbat.fr						Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter	