



Mise à jour : 04/02/2026

La prise de parole en public, comment s'y préparer ?

Programme détaillé

Cette formation va vous permettre d'améliorer l'impact de vos prises de parole et d'acquérir les compétences pour être plus à l'aise face à un public

Durée : 2 jours

Organisation : en présentiel

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique : active, différenciée et expérientielle

Validation des acquis : évaluation continue

Maximum de participants : 8

Tarif inter : 1 200 € HT / stagiaire

Prochaine session

Nous contacter

Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

- Valoriser son image et ses projets
- Connaître et réussir les différents types de prise de parole
- Apprendre à structurer son propos
- S'exprimer avec clarté et rigueur
- Savoir capter l'attention et prendre de l'ascendant sur son auditoire
- Gérer son patrimoine émotionnel
- Réagir en cas de crise

www.lesclesdelagestion.fr

1/ Préparer ses interventions pour les optimiser

- L'importance de la préparation. Savoir à qui l'on s'adresse et définir les objectifs
- Méthodes pour trouver, ordonner et enrichir ses idées en allant à l'essentiel
- Thèmes majeurs et choix des mots forts du message
- Le raisonnement logique du plan. Soigner l'introduction et la conclusion
- Repérer les éventuelles objections et préparer les réponses
- Se préparer physiquement et mentalement à la prise de parole

2/ Les outils de la prise de parole

- L'importance du non-verbal : l'expression corporelle et l'utilisation de l'espace
- La nécessaire cohérence entre verbal et non-verbal : savoir adapter sa communication
- Savoir respirer (souffle, sons, voix).
- Savoir gérer le regard : regarder et être regardé
- Maîtriser et ajuster sa voix (ton, volume, débit, rythme, articulation)
- S'appuyer sur ses notes tout en suscitant l'attention.
- Attitudes et expressions à éviter

3/ Gérer son auditoire

- Se mobiliser physiquement. S'adapter aux circonstances (lieu, public, etc)
- Développer des attitudes d'écoute. Savoir mesurer et renforcer l'intérêt de son public

- Savoir gérer les silences : utilité, durée, impact pour soi et pour le public
- Préparer et susciter les échanges : écouter, questionner, reformuler, relancer
- Répondre aux questions posées : être précis et concis

4/ Introduction à la communication en situation difficile

- Faire face à une situation inattendue
- Répondre à la contradiction, aux réactions négatives, à l'agressivité
- Vaincre ses défaillances : trous de mémoire, erreurs, lapsus
- Canaliser et maîtriser les échanges

5/ Ateliers

- Travail approfondi sur l'expression verbale et non verbale (vocabulaire, messages, perception et interprétation...)
- Etude des facteurs de conviction dans la forme d'un message
- Entraînement à l'argumentation (simple et avec réponse aux objections)
- Exercices intensifs pour s'approprier les techniques enseignées : gestion du trac, diction, improvisation.
- Exercices et simulations enregistrés en audio et en vidéo pour décryptage des observations.
- Analyse en commun pour des améliorations individualisées

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95

nweckerlin@lesclesdelagestion.fr



les clés de la gestion
FORMATIONS