

## Développer son charisme par la Prise de Parole en Public

### ▶ Deux grandes journées de formation pour :

- donner une nouvelle dynamique à votre communication
- développer votre impact pour convaincre, émouvoir et faire agir votre auditoire
- optimiser et professionnaliser vos interventions.

Prendre la parole, en fonction d'un public donné, au regard d'enjeux personnels ou professionnels, est souvent synonyme de trac ou d'une pression qui engendre la peur de l'échec et la perte de ses moyens. Des comportements mal maîtrisés desservent alors votre image et vous amènent à « manquer » l'impact recherché. Pourtant, de cet exercice bien mené et de l'image que vous véhiculez, peuvent dépendre votre évolution personnelle et professionnelle. Les symptômes courants de la difficulté à prendre la parole sont nombreux. En voici quelques-uns : palpitations, tremblements, sueurs, rougeurs, bégaiement, trous de mémoire, accélération du rythme cardiaque, crispations corporelles (estomac et/ou gorge noués), voix tremblotante, etc. Largement partagés par bon nombre de personnes, ces symptômes sont « handicapants... ».

### Peut-on arriver à les maîtriser ? Qu'en est-il vraiment ?

En agissant sur le physique, les émotions et le mental – ces trois sphères qui déterminent la prise de parole en public –, nous verrons à quelles conditions il est possible de se « débarrasser de ces gênes ». Ce séminaire se nourrit d'une méthode de maximisation, mise au point au fil d'une expérience avérée par **Claude Schell**, formateur coach. Elle vous permettra d'expérimenter une percée significative dans la prise de parole en public, une pratique non jugeante et exigeante à la fois et une évolution à votre rythme. Dans un souci d'exigence, de réalisme et de respect, elle garantit les conditions d'une libre expression à chaque personne dans le groupe. Elle génère une dynamique positive qui permet des échanges à partir d'expériences, d'observations, de découvertes et de ressentis.

**Claude Schell** supervise chaque stagiaire dans l'élaboration et la mise en œuvre d'un contrat d'évolution personnelle. Pour ce faire, le stagiaire s'appuie sur des « feed-back » au travers de mises en jeu ludiques, pédagogiques et d'observations au sein du groupe de soutien. Il s'approprie sa propre image, expérimente de nouvelles possibilités d'expression, fait émerger le style qui lui est propre et prend ainsi plaisir à mettre en œuvre les changements souhaités. Notre séminaire s'adresse à toute personne amenée à s'exprimer devant un groupe : dirigeant, responsable, manager, cadre et toute personne souhaitant développer son leadership.

## Programme de la formation

### Maîtriser les trois niveaux congruents de la communication

Prendre conscience de ce que l'on communique

#### 1. Reconnaître ses potentiels, exploiter ses ressources, incarner son message. On vous regarde : Montrez-vous!

Maîtriser l'entrée en scène. Réussir la prise de contact. S'enraciner et bouger avec fluidité. Savoir regarder. Amplifier ses gestes pour accompagner son discours

#### 2. Inspirer son message, donner du souffle. On vous écoute : Exprimez vous!

Maîtriser son souffle. Tenir la distance. Fluidifier le rythme, moduler son débit. Rendre important son message. Oser s'affirmer

#### 3. Méthodologie : construire et maîtriser les phases d'un discours.

##### On vous entend : Impliquez-vous!

Savoir introduire : accrocher et impliquer son public. Prendre le « Leadership ». Situer une perspective. Construire son discours par la progression. Créer la connivence et l'adhésion par les valeurs. Alléger, clarifier, argumenter, illustrer. Choisir sa conclusion. Préparer la chute, le mot de la fin

### Gérer les situations difficiles, maîtriser son stress

« Connais-toi toi-même »

1. Développer les « trois leviers magiques » comme antidotes aux réactions réflexes
2. Savoir agir pour garder le contrôle en toute situation
3. Appliquer les antidotes aux « Drivers »

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce séminaire, les participants seront capables de prendre la parole en public avec aisance. Ils apprendront à :

- se préparer à développer une « intention relationnelle »
- créer et maintenir un lien dynamique avec son public
- rendre important son message
- utiliser des techniques pour maîtriser le trac et le stress
- gérer d'éventuels contradicteurs.

Ainsi, ils développeront leur charisme, cultiveront l'ouverture, la différence, la simplicité et l'affirmation de soi.

## Méthodologie et approche pédagogique

Apports fondamentaux théoriques  
Apprentissage et mise en pratique  
Pédagogie interactive et participative en individuel et en groupe  
Utilisation de la vidéo  
Accompagnement individuel  
Réflexions sur les exemples apportés par les participants  
Documents didactiques distribués aux participants  
Évaluation de fin de formation

### renseignements et inscription

par e-mail à [claudes@schell-formation.fr](mailto:claudes@schell-formation.fr)

par tél. 06 73 39 27 14

## Inscription et tarifs 2017 (en HT)

### ► Tarifs séminaires

Inscription	Tarifs • Strasbourg	Tarifs • Paris • Marseille
Plan de Formation – Dirigeants	890 € HT	1020 € HT
Associations à but non lucratif et ne récupérant pas la TVA Professions libérales	700 € HT - 840 € TTC	800 € HT - 960 € TTC
À titre personnel sur fonds propres	300 € HT - 360 € TTC	400 € HT - 480 € TTC

#### NOTA BENE :

- Réduction de 10 % pour 2 inscriptions de la même société au même séminaire
- TVA 20 %

### ► Formation en individuel

Sur rendez-vous



Contactez-nous sur

[www.schell-formation.fr/contact](http://www.schell-formation.fr/contact)

☎ 06 73 39 27 14 • Témoignages, programmes et tarifs

Pour les formations en intra et sur mesure, nous consulter.



SAS CLAUDE SCHELL FORMATION

10 rue du Général Leclerc • 67400 Illkirch-Graffenstaden

Téléphone : 06 73 39 27 14 • [www.schell-formation.fr](http://www.schell-formation.fr) • [claudes@schell-formation.fr](mailto:claudes@schell-formation.fr)

SAS au capital de 2000 euros

SIRET 822 455 358 00017 – APE 8559B – DRFP en cours d'immatriculation