

EXPRESSION ORALE

TECHNIQUES ET METHODES FONDAMENTALES

" Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement. Et les mots pour le dire viennent aisément. Il reste à bien les dire ". Boileau concentre dans sa phrase la vraie mécanique de l'Expression Orale.

En effet, savoir apprivoiser la parole et la rendre singulière et efficace grâce à votre phrasé est l'art de l'Expression Orale. Le langage du corps a cette vertu de donner de la vie à votre propos ; la complicité entre le corps et l'esprit pour bien s'exprimer existe grâce à la respiration.

Il suffit de parler à quelqu'un avant de parler de quelque chose, pour que chacun se sente concerné. Votre sourire, votre regard, vos gestes ouverts, votre occupation de l'espace, votre capacité à parler imagé sont déterminants pour valoriser votre expression orale, susciter l'intérêt et convaincre.

Prendre la parole, c'est maîtriser la caisse à outils du comédien en Expression Orale pour dompter le stress, être à l'aise et être en confiance avec ses propos et y croire.

Formation sur mesure
Atelier en groupe restreint
Séances individuelles

DURÉE : variable selon vos attentes et le devis (individuel ou en groupe)

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

- * Toutes les professions du Relationnel et de la Communication
 - Gérant entreprise, société, cabinet, chef de groupes ou d'équipes, commerciaux, chargés de relations publiques, avocats, managers, cadres supérieurs, Collectivités locales, Agence de Conseil, Rédaction Presse en entreprise, Responsable de Com, DRH, Chargé de production audiovisuelle ou de direction artistique...
- * Managers ayant des messages forts à faire passer au sein de leur organisation, devant animer des groupes de travail
- * Toute personne souhaite se donner les moyens d'exprimer au mieux son potentiel, en accord avec ses motivations profondes, dans un contexte personnel et/ou professionnel.
Ex : dans le monde de l'entreprise, des professions libérales, du sport, de la création artistique ou encore dans l'exercice de responsabilités politiques et sociales...
- * Toute personne éprouvant le besoin de développer ses capacités à établir des relations constructives avec autrui (collaborateurs, hiérarchie, clients, fournisseurs...).

OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

IMPLICATION

= LA FORME, c'est-à-dire le SAVOIR-ÊTRE

L'intérêt de cette formation est une Prise de conscience de vos dons, aptitudes et un bon usage de ces outils.

ORGANISATION

= LE FOND c'est-à-dire le SAVOIR-FAIRE (ensemble des connaissances, expériences et techniques accumulés par un individu ou une entreprise)

METTRE DE LA FORME AU FOND / METTRE EN FORME LE FOND

L'objectif est d'une part, d'apprendre aux participants à conjuguer leur développement personnel (la forme) et leur projet professionnel (le fond), et d'autre part, de leur apprendre à être dans un vrai échange (sens de l'écoute, de l'observation et donc de l'adaptation).

- Maîtriser les 7 outils indispensables du comédien en Expression Orale : Respiration – Attitude – Voix – Articulation – Phrasé - Silence - Regard

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Simulations d'exposés devant le groupe à partir de sujets habituellement traités par les participants
- Diagnostic des points forts et des points à améliorer ; établissement d'un plan individuel de progrès.
- Travail « à la carte » en fonction des besoins de chaque participant.
- Apports et conseils personnalisés.
- Utilisation de la vidéo : de nombreuses mises en situation filmées.
- Les conseils d'un comédien professionnel et d'un coach
- Individuel ou Groupes limités à 12 participants pour plus d'interactions
- Exercices personnels ou en groupe ; Improvisation ; étude de cas selon vos attentes

PROGRAMME DE CETTE FORMATION

ÉTAPE 1 :

INTRODUCTION

- Présentation de la formation et de ses objectifs
- Présentation et attentes de chacun
- Fixation d'objectifs individuels

LES OUTILS DU COMEDIEN POUR UNE BONNE EXPRESSION PERSONNELLE

- Maîtriser les 7 outils indispensables du comédien en Expression Orale
- Apprendre à développer, harmoniser et Valoriser vos ressources
- Être en harmonie entre corps et esprit, entre vos deux hémisphères du cerveau : la raison et l'affectif

TECHNIQUES VOCALES

- Découvrez comment gérer votre stress, votre trac et votre émotivité par la respiration.
- Travaillez "la confiance en soi " grâce aux techniques vocales.
- Exercices de respiration, relaxation et placement de la voix.

À LA DECOUVERTE DE SA VOIX

Exercices de mise en situation et de lecture de textes, pour améliorer sa prise de parole.

- Maîtrisez votre voix au téléphone
- Training intensif pour la préparation de vos discours ou exposés
- Training de lecture
- Exercices spécifiques au micro
- Exercices de mise en situation et de lecture de texte, pour améliorer sa prise de parole

ATELIER "IMAGE ET CORPS"

- Maîtrisez l'image que vous voulez donner aux autres et travaillez "l'auto - estime".
- Votre corps est votre instrument principal dans la communication visuelle, apprenez à vous en servir.
- Exercices de posture, d'équilibre et d'expression corporelle
- Exercices devant une caméra
- Techniques de gestion des émotions

Servez-vous de vos émotions pour qu'elles ne soient pas gênantes mais productives.

ÉTAPE 2 :

COMMUNIQUER, C'EST SAVOIR

- improviser
- organiser sa pensée et structurer son propos
- faire passer ses idées, créer une interactivité
- être tonique et présent
- pratiquer l'écoute et l'observation actives
- s'adapter à son auditoire : Apprenez à vous adapter à chaque situation...pour réagir avec répartie et ne pas vous laisser submerger par vos émotions...

→ Par sa stature, sa voix et sa sensibilité mais aussi par sa tactique physique et intellectuelle, l'orateur peut maîtriser les réactions et choix du public. Il doit donner envie d'agir dans l'axe des propos qu'il diffuse. Ainsi il laissera une impression nette et durable, donc efficace, dans l'esprit des auditeurs.

ÉTAPE 3 :

ÉCHANGER, PARTAGER, DÉBATTRE, NÉGOCIER AUTREMENT DIT SAVOIR

- ne pas être déstabiliser
- gérer l'attaque ou la fuite ; gérer les conflits
- savoir négocier
- répondre à tous problèmes, aux questions impromptues, insidieuses, de mauvaise foi, à double sens...aux objections ou critiques.
- manier l'art de la diplomatie

L'orateur doit être un débatteur souple, présent sans être agressif, à l'écoute sans se laisser dépasser.

EXEMPLE DU PROGRAMME D'UNE SESSION DE 5 JOURS

Un entretien préalable est organisé avec les participants afin de fixer avec précision les objectifs de chacun.

1ère journée :

Les outils du comédien en Expression Personnelle
À la découverte de sa voix
Techniques vocales (Respiration, stress)
Training individuel coaché (prendre conscience de sa voix)

2ème journée :

Gestion de l'image que l'on renvoie pour mieux faire face à un groupe
Improvisation : Se connaître, failles et points forts et gérer toutes les situations

3ème journée :

Gestion du stress et conversation téléphonique, entretien bureau...
Une heure de techniques vocales (Respiration, articulation, diction)
Une heure de training individuel coaché (lecture de texte, phrasé)

4ème journée :

Mise en situation
Une heure d'interprétation (Trouver la bonne intonation, travailler les intentions)
Une heure de mise en situation (Chroniques liées au quotidien)

5ème journée :

Face Caméra
Une heure de débriefing + bilan personnalisé (progrès, conseils)