

**Bonjour, voici le deal
entre vous et moi.**



Sommaire

Bienvenue dans la formation “Prise de parole en public”.

Dans ce cours, nous allons voir le déroulement pratique de la formation ainsi que des points clés essentiels :

- La structure du discours est essentiel ;
- La forme est au service du fond.

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aussi bien aux personnes qui sont :

- **très à l'aise à l'oral**, qui aiment exprimer leurs idées et qui cherchent à aiguïser leurs armes pour convaincre
- **les timides** ou toutes les personnes qui préfèrent écouter et observer plutôt que de parler
- les bavards qui ont la tchatte mais qui manquent de structure et **perdent le fil**
- ceux qui ont un bon relationnel mais qui ont **du mal à conclure une vente**
- les personnes analytiques, qui préparent et structurent rigoureusement leur prise de parole, mais qui ont du **mal à bannir la monotonie, à imager la parole, à la rendre vivante et à convaincre émotionnellement.**
- et enfin, ceux qui détestaient, jusqu'ici, prendre la parole en public mais qui sont obligés de la prendre :)

Vous avez 1 mois

Pendant 1 mois, vous allez :

- Visionner les vidéos précisément dans l'ordre.
- Réaliser chaque exercice du cours.
- Pratiquer un maximum durant le mois, que ce soit dans votre vie personnelle ou professionnelle. Vous allez vous entraîner à structurer vos discours, à les délivrer de façon à marquer les esprits.

Le coup de gueule avant de commencer

“Tout se joue sur la forme: la voix, la posture, les gestes...”. C’est ainsi que j’entends régulièrement **le mythe des 7%** qui dit que :

- 55% de notre communication passerait par la posture, les gestes, les expressions faciales
- 38% par les inflexions de la voix.

Faites le calcul, seulement 7% du message serait en réalité transmis par les mots.

La conclusion est que nos idées auraient moins d’importance que la façon dont nous les délivrons.

La structure du discours est essentielle

Ceci est archi faux !

Tout part d'une étude dont on n'a oublié de retenir l'essentiel.

Publiée en 1967 par le psychologue Albert Mehrabian, cette étude s'intéresse aux « messages silencieux », c'est à dire la façon dont nous partageons nos émotions. Les chercheurs ont sélectionnés des mots courts « amour, non, je t'aime... ».

Ils ont observé ceci : lorsque le sens des mots entre en contradiction avec l'intonation/le para verbal (la façon dont ils étaient prononcés), l'audience privilégie la forme.

Si je dis "je t'aime" énervée ; l'audience retiendra l'énervement.

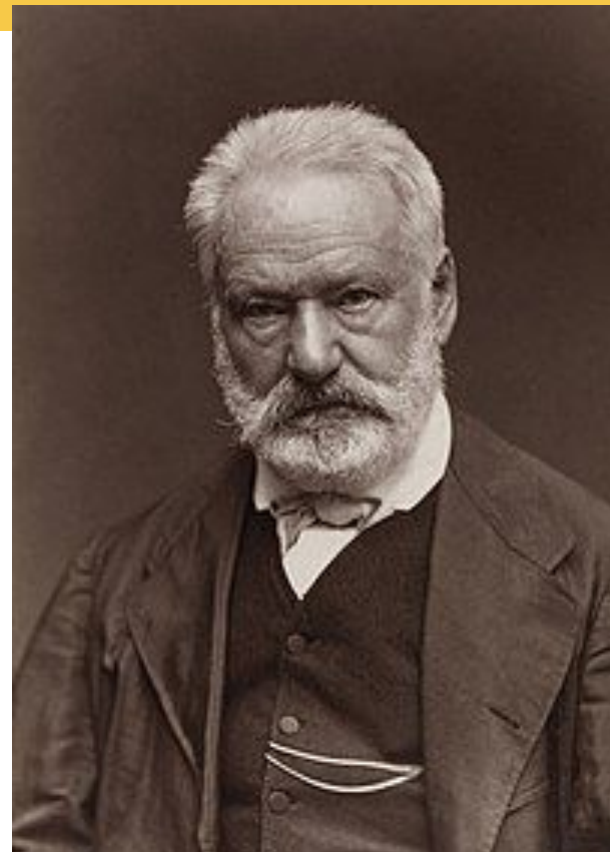
Cette étude ne s'applique qu'à **des messages simples, où les émotions sont exprimées de façon dissonantes.**

La forme au service du fond

La parole n'a de sens qu'à partir du moment où elle est claire et intelligible, structurée. Mais évidemment, la forme compte. Elle est au service du message défendu ; comme le dit Victor Hugo, **“la forme, c'est le fond qui remonte à la surface”**.

Votre posture, votre voix, votre façon de respirer (est-ce que vous dégagez du stress, de l'hésitation, de la précipitation) ou au contraire une grande aisance, du calme, du charisme, doivent être alignés avec l'idée défendue.

L'objectif de cette formation est d'atterrir sur une prise de parole qui non seulement marque les esprits mais surtout met en mouvement l'audience.



La forme au service du fond

Nous visons ici une parole ...

- qui confère de l'énergie à un groupe
- qui fédère un groupe
- qui engendre le passage à l'acte (comme la vente),
qui déclenche recherche de solutions
- qui procure une émotion

Bref, une parole qui **engage** nos interlocuteurs et qui laisse une trace.



Avoir l'exigence d'une parole à la fois rigoureuse et vivante

Pour ça nous luttons contre..

- la parole brouillonne, incohérente, trop longue, pas claire
- la parole sans image et sans exemple,
- la parole monotone, soporifique, l'encéphalogramme plat, routinière, banale, dévitalisée.

Les points clés de ce cours

Ce qu'il faut retenir :

- La parole n'a de sens qu'à partir du moment où elle est claire et intelligible, structurée.
- Votre posture, votre voix, votre façon de respirer ou au contraire une grande aisance, du calme, du charisme, doivent être alignés avec l'idée défendue.

LIVEMENTOR

C'est parti.