

FORMATION

« Délivrer un pitch percutant avec les techniques de l'art oratoire » *face à face/réunion/séminaire*

❖ Objectifs :

- **Maîtriser les facteurs clefs de succès de l'art oratoire.**
- **Structurer une présentation claire et percutante autour d'un message**
- **Créer un support créatif et efficace adapté à la situation et au public**

❖ Outils et méthodes :

- Une dynamique forte basée sur l'expérimentation et l'interactivité.
- Des apports que les participants s'approprient **spontanément par l'expérience.**
- L'alternance d'exercices **théoriques et d'autres centrés sur des bénéfiques professionnels.** A l'aide d'exercices inattendus et progressifs mais également de mises en situation et de jeux de rôle, les participants sont amenés à valoriser les potentiels expressifs de leur voix, de leur concentration. L'intérêt de ce corpus pédagogique est de favoriser l'expérimentation des participants. **De nombreux trainings seront basés sur la mise en situation professionnelles.**

- ❖ **Format :** **Durée :** 1 à 2 jr (*entre 7h ou 14h de formation avec ou sans intersession (*)*)
Nbre participants : 4 à 10 participants.
Session : ½ journée (*3h30 avec intersession*)
1 journée (*7h*)
2 jours (*14h avec ou sans intersession*)
Accompagnement individuel (*coaching durée 1h30/atelier*)

(*)

- L'avantage est de favoriser chez les participant(e)s l'expérimentation des acquis durant l'intersession. Une fiche de suivi personnalisée est fournie à chaque participant.
- **La durée du programme de formation est adaptée**, sur mesure, en fonction du niveau et des objectifs des participants, ainsi que leur nombre par session.

PROGRAMME :

❖ **Maîtriser les facteurs clefs de succès de la communication orale et de l'art oratoire.**

- **Accrocher l'écoute et l'attention de son client (*public/interlocuteur*).**
- **Rendre ses interventions orales vivantes et convaincantes.**
- **Savoir organiser son expression vocale.**
- **Développer son charisme.**

- Gérer son non verbal (*visage/bras/Posture physique*) en cohérence avec sa voix
- Maîtriser son regard avec l'auditoire (*encrage du regard, l'intensité, regard global*).
- Maîtriser ses appuis : stabilité, sécurité et confiance.
- Identification dans le contenu (discours) des émotions, du rythme, silence, phrases/mots clefs, trouver le bon ton, effet de voix.

□ *Méthode :*

- *Exercices de jeu de rôles, simulation de prise de parole en public.*
- *Exercices axés sur la maîtrise de la prosodie de son discours .*

❖ **Construire un pitch.**

- **Réussir un pitch percutant**

- La règle des 4 C :
Cohérence (*suite logique*)
Clarté (*axé contenu vers les préoccupations du client*)
Concision (*distinguer accessoire / essentiel*)
Crédibilité (*illustrer avec des exemples*)

□ *Méthode :*

- *Echange, retour d'expériences sur les bonnes pratiques de la création d'un pitch.*
- *Préparation et création collaborative en sous-groupe d'un pitch.*
- *Présentation des productions de chaque sous-groupe.*

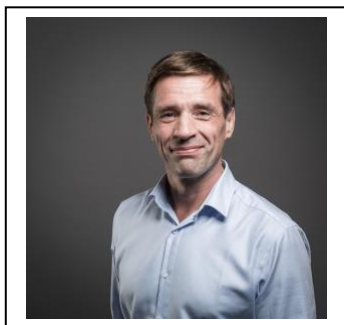
❖ **Utiliser le storytelling**

- **Maîtriser les techniques créatives du storytelling pour construire un argumentaire, présentation professionnelle efficace.**

- Connaître son public (client). Le public doit s'identifier au storytelling.
- Identifier quel type d'informations est susceptible de toucher votre audience et quelle méthode adopter pour révéler votre message.
- Utiliser le mode histoire avec discernement. L'histoire doit être vivante
- Utiliser des mots simples
- Opter pour des récits qui activent l'imagination de l'auditoire et qui suscitent de l'émotion.

□ *Méthode :*

- *Echange, retour d'expériences sur les bonnes pratiques de la création d'un storytelling.*
- *Préparation et Création collaborative en sous-groupe d'un storytelling.*
- *Présentation des productions de chaque sous-groupe*
- *Mise en application professionnelle*
- *Création et mise en situation professionnelle individuelle: chaque participant présente son pitch au groupe.*
- *Feedback sur les axes d'améliorations et points fort de chaque pitch.*



Tel. 06 60 43 33 01
Mail. jjlapierre@orange.fr

- ▶ **Artiste Lyrique :**
 - Chœur de la Garde Républicaine, de l'Opéra Comique.
 - Soliste à l'Opéra d'Agen, Bordeaux, Théâtre Lyrique des Yvelines.
 - Professeur de chant.
 - Chef de Chœur.
- ▶ **Comédien :**
 - Auteur/interprète de pièces de théâtre (cf. www.operabaffes.com)
 - Comédien – Mise en scène – Conduite d'acteur.
- ▶ **Consultant/Formateur :**
 - Fondateur d' « A Portée de Voix » (www.aporteedevoix.com)
- ▶ **Expert « VOIX & Leadership » à l' APM**
(*Ass. Progrès du Management – 7000 membres cadres dirigeants en France et pays francophones*)
- ▶ **Extraits Conférences :** www.youtube.com (jean-jacques lapierre)

❖ **Ex. Références Clients :**

➤ **Communication et expression orales**

- Fonctions : Commerciaux, consultants**
 - Clients : CFF, JC DECAUX, PriceWaterHouseCooper...
- Fonctions : Relation Client**
 - Clients : FREE, NESPRESSO France, TELETECH International...
- Fonctions : Managers**
 - Clients : AIRBUS Group, DISNEY Resort, HEC (*Prog.MBA*) ...
- Fonctions : Dirigeants d'entreprises (Coaching individuel)**
 - Clients : ENGIE, KONICA Minolta, TOSHIBA...
- Fonctions : Officiers Généraux**
 - Clients : Ministère de la Défense (*MIRVOG*)
- **Cohésion d'équipe – Conférence - Evènementiel :**
 - Conférence : **ENA, Ministère de la Défense (CFMD / MIRVOG)**
LA POSTE, CJD (*Centre Jeunes Dirigeants d'entreprises*)...
 - Team-building : **HEC, ESSEC, Univ.Paris Dauphine, S.N.C.F, NEXANS, Orange ...**

➤ **Autres :**

- Fonctions : Avocats**
 - Clients : Ecole de formation d'avocats HEDAC - ERAGE
- Fonctions : Etudiants**
 - Clients : INSEEC Paris Business School, Université Paris V Descartes
- Fonctions : Médiateur familiaux**
 - Clients : Université Paris X Nanterre.