

Rendre la parole impactante

Durée : 1,00 jour / 7,00 heures (8H30-17H30)

Tarif : 450 €HT / déjeuner inclus

Date : 11/06/2026

Lieu : chez Bpifrance – 24 rue Drouot – 75009 Paris

Objectifs

- Aller à l'essentiel : la communication pyramidale autour d'un cas pratique
- Dégager de la confiance grâce au non verbal (respiration, voix, diction, gestuelle, ancrage, regard).
- Gérer son langage non verbal face à un interlocuteur difficile (exercice filmé)
- Inspirer et convaincre : construire un discours pour embarquer une équipe autour d'un projet

Public

Groupe de 8 à 12 participants

Cette formation s'adresse :

- aux consultants Expertise Conseil et experts habilités par Bpifrance qui veulent rendre plus impactantes leurs prises de parole (par exemple : restitution d'une mission de conseil)

Prérequis

Pas de prérequis nécessaire

Modalités et outils pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et de mises en situations pratiques :

Le langage non verbal

L'improvisation

Lectures d'un discours à voix haute

S'entraîner sur une restitution passée ou future (cas réel)

Evaluation et sanction

- Evaluation des acquis en cours de formation (mise en situation°)
- Attestation de fin de formation

Formateurs

Estelle Haas

Coach en prise de parole en public, Estelle accompagne chaque année des dirigeants d'entreprise (grands groupes, PME, start ups), des consultants, des hauts fonctionnaires dans leurs interventions autant écrites qu'orales.

Contenu

Matinée :

1/ LA COMMUNICATION PYRAMIDALE

- Identifier les erreurs classiques d'un discours déstructuré
- Maîtriser la pyramide de Barbara Minto pour aller à l'essentiel
- Structurer et délivrer ses idées de façon pyramidale
- Maîtriser la méthode MECE

2/ DÉGAGER DE L'ASSURANCE, À PARTIR DU NON VERBAL

- Lutter contre l'apnée.
- Placer et timbrer sa voix.
- Aiguiser sa diction.
- Préciser sa gestuelle.

Après-midi :

3/ BANNIR LA MONOTONIE

- Stratégies pour bannir la monotonie et la parole encéphalogramme plat : variation du débit et volume
- Explorer la puissance des silences
- Gommer les mots parasites pour mettre en valeur le sens du discours.

4/ GÉRER SON NON VERBAL FACE À CLIENT HOSTILE

- Face à un client contradicteur, comment le corps réagit-il ?
- Prise de parole filmée : prendre conscience de l'image déglagée

5/ INCARNER ET INSPIRER

- Préparer sa prise de parole
- Amorcer/conclure avec impact
- Soigner ses transitions, faire parler ses chiffres.
- Aiguiser sa présence : cultiver l'enthousiasme et l'énergie pour embarquer l'audience

Cette formation est conçue avec :

