

Un parcours d'acquisition des connaissances :

- Des formats de 3 à 12 mois
- De 3 à 9 capsules de 3h30 selon les parcours
- Pédagogie synchrone et asynchrone
- Formation, coaching et co-développement
- Modalités : en présentiel ou en distanciel, blended (y compris e-learning)
- Accès : sur-mesure en intra-entreprise
- Assistance technique et pédagogique pour accompagner le bénéficiaire pendant les étapes de son parcours

[Voir les tarifs](#)

LA PERSONA 
FORMATION ET COACHING

Indicateurs de performance 2022 :

93%

Taux de satisfaction

74%

Taux de retour*

La qualité c'est la confiance renouvelée !

*Taux de retour aux questionnaires de satisfaction.

La Prise de parole du manager leader avec l'approche speak'in colors®

Accessibilité aux personnes handicapées

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez-nous à l'adresse suivante : contact@lapersona.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

Moyens et méthodes pédagogiques

Formation 100% en présentiel. Techniques d'animation en pédagogie active. On privilégie l'exercice pour arriver au concept. Utilisation de cas pratiques, travail en sous-groupes pour favoriser les échanges et la réflexion.

L'usage de la vidéo est un vrai choix pédagogique accompagné. Un « jeu » est installé par le formateur et la vidéo devient un personnage dans une histoire qui rassemble tous les apprenants.

- La vidéo nous permet de monter aux apprenants que leur trac ressenti ne se voit pas (maxi 10%).
- La vidéo nous permet de passer d'une posture de jugement à une posture d'observation.
- La vidéo permet de dissocier les peurs légitimes et les peurs illégitimes.
- La vidéo permet de mesurer concrètement les progrès sur le format.

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les clés de l'oralité selon son objectif de conviction
- Capitaliser sur sa couleur naturelle de prise de parole
- Passer de la peur au trac par une préparation mentale personnalisée
- Travailler son oralité sur les quatre niveaux de conviction d'un message managérial
- Se déplacer en conscience dans sa zone à Haut Potentiel de Leadership, HPL©

Public

Managers

Prérequis

Pas de prérequis

Modalités d'évaluation

L'usage de la vidéo permet de mesurer concrètement les progrès, ce qui est fait/pas fait versus le concept exposé

PROGRAMME DE FORMATION

01 - Stress, peur, trac : comprendre son propre système de défense

- La parole, la relation et la peur.
- Le kit émotionnel de base.
- Le "sac à dos" de la parole.
- Un système de survie à trois dimensions

Exercices

Trois tests personnalisés sur la nature de vos peurs, de votre stress et votre intelligence émotionnelle en situation d'oralité. Peurs Aidantes Non Aidantes **PANA™**, Stress et Système de défense **StressSD™**, Intelligence émotionnelle et Oralité **IE_O3D™**

02 - Les essentiels du manager en prise de parole

- Le langage verbal, paraverbal et non verbal.
- Les cinq clés de l'oralité.
- A chaque clés ses vertus et ses limites.
- L'expression de nos émotions.
- L'oralité "à la française !".
- La structuration à l'anglo-saxonne

Exercice

Lecture incarnée et jeu des émotions

03 - Découvrir son authenticité d'orateur et sa zone HPL™ Haut Potentiel de Leadership

- Les quatre couleurs de la parole : tribun, conteur, didacticien ou instructeur
- La méthode ARROSE pour bien commencer son intervention.
- La verticalité et l'horizontalité de la parole.
- Le débriefing en mode process de l'oralité.
- Le curseur de la parole.
- La découverte pour chacun de sa couleur de prise de parole.
- La découverte de sa zone HPL™

Exercice

Analyse de vidéos d'orateurs au filtre speak'in colors®.

04 - Maîtriser les quatre niveaux de conviction d'un message managérial

- Délivrer le message avec charisme, en utilisant le visuel, le vocal et le verbal
- Créer la juste tension et utiliser les différents canaux de perception pour faire entendre le message
- Pratiquer la répétition, la reformulation et la métacommunication au service de la compréhension du message
- Apprivoiser les 5 clefs fondamentales de l'acceptation d'un message
- La préparation d'une intervention à l'usage des quatre niveaux de conviction

Exercice

Deux situations managériales à fort enjeu à dépasser

05 - Maîtriser les différents types de discours dans sa zone HPL™ selon sa couleur

- Le discours d'information, apprendre à transmettre un contenu avec clarté. Savoir centrer son intérêt et son énergie autour des messages clefs
- Le discours occasionnel, savoir valoriser une personne, un évènement, afin de donner de l'énergie au groupe, en mobilisant les émotions du groupe
- Le discours de conviction, afin de valoriser un projet, donner des directives et des orientations à des équipes
- Le discours d'influence, afin de donner tous les éléments permettant à l'autre de prendre une décision éclairée

Exercice

Deux situations managériales à fort enjeu à dépasser

06 - Développer sa connaissance de soi pour une préparation mentale personnalisée

- Pratique de la cohérence cardiaque.
- Protocole de méditation pleine conscience pour l'oralité.
- Visualisation positive et intervention.
- Peurs illégitimes et préparation mentale.

Exercice

Exercice de cohérence cardiaque et de pleine conscience.
Construction d'un plan anti-trac selon la nature des interventions



Et vous, quelle est votre couleur ?



Modalités d'évaluation

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (mise en situation, training vidéo, quiz...).

Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation. L'intervenant valide la progression du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

Nous contacter

-  01.53.32.50.40
-  contact@lapersona.fr
-  www.lapersona-institut.fr

Accompagnement de la
Connaissance à la Compétence
Au Poste de Travail