

# Prise de parole managériale avec l'approche Speak'in Colors©

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : SKI - Prix 2024 : 1 370€ HT

L'approche speak'in colors© permet de découvrir les différents chemins qui mènent au seul résultat qui compte : être convaincant. Votre couleur oratoire dévoilera vos qualités naturelles, afin de mieux tirer parti de ce que vous êtes et vous permettre de gagner en confort et en leadership.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

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 les autres champs couleurs de la prise de parole

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

### 1) La peur : une émotion au centre du jeu

- La parole, la relation et la peur.
- Le kit émotionnel de base.
- Le "sac à dos" de la parole.
- Les peurs légitimes et illégitimes.

*Exercice : Training de découverte oratoire.*

### 2) Les clés pour prendre la 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.*

### 3) Découvrir son authenticité d'orateur

- Les quatre couleurs de la parole : tribun, conteur, didacticien ou instructeur.
- La méthode ARROSE pour bien commencer son intervention.
- Le "passage de rideau".
- La verticalité et l'horizontalité de la parole.
- Le débriefing en mode process de l'oralité.
- Le curseur de la parole.

## PARTICIPANTS

Managers opérationnels, managers fonctionnels, managers de managers, managers transverses.

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- La découverte pour chacun de sa couleur de prise de parole.

*Exercice* : Analyse de vidéos d'orateurs au filtre *speaking in colors*©. Training de mise en action. Jeu "parole/relation".

#### 4) Maîtriser les quatre niveaux de conviction d'un message managérial

- Les enjeux des quatre niveaux : délivrer, faire entendre, faire comprendre, qu'il soit accepté.

- La pleine puissance du silence.

- Les canaux de perception : le VAK (visuel, auditif et kinesthésique).

- La ponctuation de la parole : signature de l'oralité.

- Les clés de compréhension de l'auditoire.

- La part de vulnérabilité.

- Les attentes de son auditoire : le levier d'acceptation du message.

*Exercice* : Jeu oratoire ludique décadré.

#### 5) Mieux se connaître 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* : Travail sur la cohérence cardiaque et la visualisation positive.

#### 6) Développer son leadership

- Se déplacer dans les champs de l'oralité.

- Visiter les "caves" et les "greniers" des différentes couleurs oratoires.

- S'exercer aux champs couleurs de proximité.

- Initier un projet de "discours couleurs".

*Exercice* : Joute oratoire ludique et décadrée.

## LES DATES

---

Nous contacter