

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC – Parcours individualisé

- Discours & Pitch
- Média Training
- Entretiens & Jury
- Communication Professionnelle
- Evolution professionnelle



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

SPIN – Conseil et Formation

Tel : 06 20 36 14 90

Emanil : contact@spin-compagnie.fr



ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL A LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Ce parcours individuel s'adresse à toute personne qui souhaite investir sur elle-même et améliorer sa communication orale dans sa sphère professionnelle.

Les différents cadres d'interventions possible :

- La préparation d'une intervention orale : Discours, Conférence, Débat, Table ronde, Présentation, Formation, séminaire ou Interview ...
- La simulation d'entretien dans le cadre d'un entretien professionnel, d'une recherche d'emploi ou d'un passage devant un jury
- S'entraîner à une intervention concise « Pitch » : Institutionnel, commercial, personnel, narratif, levée de fonds, concours ou vidéo

Les objectifs :

- Comprendre les principes d'une prise de parole réussie dans un cadre défini
- Travailler la posture, la gestuelle, le positionnement du regard, la gestion de l'espace et l'ancrage
- Apporter de la couleur à une présentation et varier le ton en travaillant sur le langage verbal : voix, intonation, rythme, diction, souffle
- Construire une argumentation claire et exposer vos idées selon les contextes
- Gérer votre stress et vos émotions
- S'adapter à l'auditoire et capter son attention
- Développer votre charisme pour obtenir de l'engagement
- Optimiser la communication avec vos interlocuteurs
- Dépasser vos croyances limitantes et vous affirmer dans les échanges

Les axes de travail dans un cadre général (nous adapterons le contenu à vos objectifs personnels) :

A. Incarner votre propos et construire votre personnalité d'orateur

- Comprendre l'importance de l'incarnation dans la prise de parole.
- Identifier et développer votre personnalité d'orateur.
- Identifier votre style de communication : analyse de la posture, de la gestuelle, et de l'attitude.
- Techniques pour capter l'attention dès les premières secondes.
- Exercices pratiques pour aligner le langage verbal et non-verbal.
- Études de cas : analyse d'orateurs célèbres et des éléments qui font leur force.

B. La Préparation d'une intervention selon le cadre – Structuration et supports

- Apprendre à structurer efficacement votre message
- S'approprier les techniques de storytelling pour rendre votre discours captivant.
- Les techniques pour délivrer un message : clarté, concision, et pertinence.
- Les différentes étapes de la préparation d'un discours : de l'idée à la présentation finale.
- Ateliers pratiques : création et présentation d'une structure de discours.

C. Présentation orale en visioconférence

- Maîtriser les spécificités de la présentation en visioconférence : gestion du matériel, cadrage, éclairage.
- S'adapter aux contraintes techniques et ergonomiques du format digital.
- Comment capter et maintenir l'attention de l'auditoire à distance.
- Optimiser sa communication non-verbale face à une caméra.
- Simulations en direct : présentation devant la caméra et feedback.

D. Développer la confiance en soi

- Comprendre les mécanismes de la confiance en soi dans le contexte professionnel.
- Techniques pour renforcer sa confiance en public : auto-ancrage, visualisation.
- Travail sur les croyances limitantes : identification et stratégies pour les dépasser.
- Exercices de prise de parole improvisée pour renforcer l'aisance.
- Approfondissement sur l'affirmation de soi dans les interactions professionnelles.

E. Charisme et engagement : S'adapter à l'auditoire

- Comprendre les enjeux de la communication interne dans une organisation.
- Développer des stratégies de communication adaptées aux différents publics internes.
- Gestion des situations sensibles : communication de crise, changements organisationnels.
- Le rôle du charisme : comment le développer et l'utiliser pour renforcer son impact.
- Exercices pratiques : adaptation d'un discours pour différents types d'auditoires.
- Synthèse des compétences acquises au cours de la formation et préparation des prochaines interventions.

Public :

Cette formation s'adresse à tous les professionnels qui souhaitent renforcer leur impact à l'oral :

- Managers, ou futurs managers, souhaitant affirmer leur leadership et fédérer leurs équipes ;
- Collaborateurs amenés à prendre la parole en public lors de réunions, présentations ou conférences ;
- Professionnels des fonctions commerciales ou de négociation, désireux de mieux argumenter et convaincre leurs interlocuteurs.

Pré-requis : Cette formation nécessite d'avoir à prendre la parole dans un cadre professionnel.

Notre pédagogie :

- Des mises en situation et des exercices pratiques individualisés
- Des simulations empruntées au milieu professionnel
- Un entraînement sur site pour vos conférences

Notre Équipe : Des formateurs certifiés et experts dans leur domaine ayant un ADN théâtral et scénique !

- Mr Sébastien LAY : Formateur en Prise de Parole en Public – Professeur de théâtre - Comédien
- Mlle Clotilde CAVAROC : Formatrice en Prise de Parole en Public – Expertise RH – Metteuse en scène

Modalités pédagogiques : Séances en présentiel ou à distance en visioconférence

Nous vous proposons un entretien de 30min pour faire un premier diagnostic de vos objectifs et des thématiques à aborder pendant les séances : [Prendre RDV](#)

Séances individuelles d'1h30 - Rendez-vous fixés en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur.

Moyens pédagogiques et techniques

- Entretien individuel pour fixer les objectifs et faire le point sur les axes d'amélioration
- Mises en situation et jeux de rôles empruntés au milieu professionnel
- Supports et livrets théoriques pour ancrer les points abordés en séance
- Prise de parole filmée avec analyse du formateur

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier vos besoins
- Jeux de rôles et Mises en situation.
- Feuilles d'émargement
- Questionnaire à chaud en fin de parcours

Au fil des séances, vous serez évalué sur les différents points suivants :

- Votre capacité à mettre en application les techniques abordées dans les exercices et mises en situation proposées
- Une présentation individuelle
- Une prise de parole filmée sur un sujet de votre choix

Documents remis à l'issu de la formation :

- Attestation d'assiduité
- Attestation de formation
- Livret de formation

Adresse : 34 rue du Général Foy 75008 Paris

Métro : Saint Augustin – ligne 9 ou Villiers – ligne 2-3

Tarifs :

En Financement personnel ou entreprise : Les tarifs s'entendent HT et ne sont pas soumis à la TVA.

- 1 séance 1h30 : 195€
- Forfait 3 séances (4,5h) : 570€
- Forfait 5 séances (7,5h) : 925€
- Accompagnement sur mesure : Devis à la demande

En Financement CPF (cout de la certification incluse) : Forfait 6 séances d'1h30 : 1500€

Le parcours de formation comprend **6 séances individuelles d'1h30, à réaliser dans un délai maximum de 8 semaines** à compter du démarrage de la formation.

Dans le cadre d'un financement par le Compte Personnel de Formation (CPF), cette formation prépare à la certification RS7552 « Communiquer, argumenter et convaincre à l'oral », enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences et délivrée par Gonogo.

À l'issue des 6 séances de coaching, le bénéficiaire devra passer l'épreuve de certification dans un délai maximum de 2 mois suivant la fin de la formation.

Inscription sur le CPF : [suivez ce lien](#)

Important – Obligation de présentation à la certification :

Depuis le 27 juin 2026, le bénéficiaire d'une formation certifiante financée par le CPF est tenu de s'inscrire et de se présenter à l'épreuve de certification prévue dans le cadre de son parcours.

Cette obligation concerne **la présentation à l'examen et non sa réussite** : l'obtention de la certification n'est pas une condition au financement de la formation.

En revanche, **en cas de non-présentation à l'épreuve de certification sans motif légitime**, la prise en charge de la formation au titre du CPF peut être remise en cause et le remboursement des sommes engagées peut être réclamé au titulaire du CPF, conformément à la réglementation en vigueur.

SPIN Compagnie accompagne le bénéficiaire dans les démarches nécessaires au passage de la certification et lui communique les modalités et informations nécessaires à sa présentation à l'épreuve.

Accessibilité :

Afin de faciliter l'accès à l'emploi et la formation des personnes en situation de handicap, notre organisme souhaite donner à tous les mêmes chances de se former. Nous adaptons certaines de nos modalités en fonction du contexte. Nous vous invitons à nous contacter au préalable pour étudier vos besoins et vous garantir le meilleur accueil possible.

Délais et modalités d'accès :

En financement personnel : Nous acceptons les inscriptions en formation tant qu'il reste de la place, n'hésitez pas à nous contacter pour vous en assurer.

En financement par votre employeur ou par un OPCO : Contacter notre organisme pour établir un devis et mettre en place le dossier de financement.

En intra-Entreprise : Nous contacter au minimum 30 jours avant la date de formation souhaitée afin d'établir le programme et de vous envoyer une proposition tarifaire.

En financement par le CPF : Un délai de réflexion de 11 jours ouvrés entre l'envoi de votre demande et la date de formation effective est imposé par le CPF. Il faut donc vous inscrire au minimum 15 jours avant le démarrage de la formation.

- Connectez-vous à MonCompteFormation.gouv pour connaître le montant de vos droits disponibles
- Créez votre « Identité numérique La Poste ». Cette étape est obligatoire pour vous authentifier sur la plateforme CPF et valider votre demande d'inscription
- Notre organisme validera votre demande de formation dans les 48h et votre inscription sera confirmée

Modalités d'évaluation dans le cadre d'un financement CPF :

👉 Cette formation prépare à la **certification RS7552 "Communiquer, argumenter et convaincre"** inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences.

Dans le cadre d'un financement CPF, la formation donne lieu à une épreuve de certification orale des compétences face à un jury, pendant 1h à distance. Lors de cet échange, vous serez évalué sur votre capacité à communiquer et à convaincre à travers les 4 compétences suivantes :

- Choisir le bon mode de communication par rapport au contexte et aux enjeux d'une intervention.
- Concevoir l'accroche d'une prise de parole en public.
- Défendre oralement une argumentation percutante.
- Adapter votre argumentation face aux objections.

Le jury vous proposera en début d'entretien des mises en situation qui vous permettront d'illustrer ces 4 compétences.

Le prix du passage de la certification est inclus dans le prix de la formation CPF et donne lieu à la délivrance d'un parchemin de certification.

Programme mis à jour le 21 Août 2026