PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Communiquer, argumenter et convaincre

2 jours / Présentiel / Paris



Certification ou thématique visée : Améliorer votre capacité à communiquer et à convaincre RS5004

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

FRANCE compétences CERTIFICATION

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

SPIN – Conseil et Formation
8B rue Jules Ferry 92100 Boulogne
Tel : 06 20 36 14 90
Emanil : contact@spin-compagnie.fr

SPIN CONSEIL & FORMATION

Prenez la parole avec impact et confiance !
Deux jours pour transformer vos interventions orales en véritables leviers d'influence et de réussite professionnelle.

Objectifs pédagogiques :

Dans un monde professionnel où la clarté, l'impact et la conviction font la différence, savoir prendre la parole avec assurance et faire passer ses messages efficacement est devenu essentiel.
Que ce soit pour animer une réunion, présenter un projet, négocier, ou encore convaincre un auditoire, la communication orale est au cœur de la performance individuelle et collective.

Cette formation de deux jours vous permet de développer les compétences clés pour communiquer, argumenter et convaincre dans toutes vos situations professionnelles.

À travers des mises en pratique dynamiques et des outils concrets, vous apprendrez à :

- Identifier votre style de communication
- Adopter la posture et le ton juste pour renforcer votre présence
- Combiner Voix, posture et gestuelle pour améliorer votre impact
- Structurer votre message et capter l'attention de votre public
- Construire un argumentaire et répondre avec aisance aux objections
- Gagner en aisance, en crédibilité et en influence dans vos prises de parole.

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 ne nécessite pas de connaissances particulières

Modalités pédagogiques :

Formation inter-entreprise en Présentiel alternant théorie et mises en pratique.
Durée : 13h (2 journées de 6h30)
Horaires : 09h30-12h30 / 13h30-17h
Participants : limité à 6 personnes

DATES DES SESSION 2026_2027

En Semaine	Adresse
7-8 décembre 2026	19 rue de Mogador 75009 Paris
14-15 janvier 2027	19 rue de Mogador 75009 Paris
4-5 février 2027	27 rue Duphot 75001 Paris
4-5 mars 2027	27 rue Duphot 75001 Paris
25-26 mars 2027	27 rue Duphot 75001 Paris
22-23 avril 2027	27 rue Duphot 75001 Paris
20-21 mai 2027	27 rue Duphot 75001 Paris

PROGRAMME DE LA FORMATION

1ère Journée :

1. Accueil et cadre de travail :
- Présentation des participants et du formateur
- Tour de table et expressions des attentes de chacun
- Exercice d'Ice breaker : Présentation individuelle et debrief personnalisé avec définition des axes de travail

2. Explication des mécanismes de Prise de Parole en Public :
- Comprendre les aboutissants d'une intervention charismatique
- Comment gérer les premières minutes d'une intervention en maitrisant son stress ?
- Comment incarner au mieux son propos en mettant du relief ?
- Adapter son langage et sa posture au contexte d'une intervention

3. Maîtriser le langage verbal et paraverbal :

Exercices individuels et collectifs permettant de :
- Savoir placer et porter sa voix en fonction de son auditoire
- Améliorer sa Diction, son articulation, le rythme et l'intonation de ses propos
- Utiliser la respiration diaphragmatique pour mieux projeter la voix
- Installer les silences et de supprimer les tics de langage

4. S'affirmer grâce au langage non verbal

Mises en situation et jeux de rôles permettant de comprendre :
- L'importance de la gestuelle, des micro-expressions et du langage corporel
- La mise en action du corps : exercice de lâcher prise et de confiance en soi
- L'ancrage au sol vehicule de la confiance
- Le placement du regard et les interactions avec le public
- Comment développer une gestuelle pour dynamiser saprésence

5. Mise en application des techniques apprises sur une prise de parole individuelle :
- Chaque participant présente un sujet de son choix en appliquant les notions vues pendant la journée
- Feedbacks ciblés et axes de progression personnalisés
- Ajustements concrets applicables dès le lendemain

2ème Journée :

1. Les techniques de communication persuasive : Préparer et structurer une intervention
- Découvrir le triangle rhétorique
- Définir l'objectif de son intervention/message et son fil rouge
- Concevoir une accroche percutante
- Proposer une liste d'arguments orientés vers l'interlocuteur (bénéfice client)
- Illustrer son message grâce à des métaphores, des analogies, des images ou des anecdotes
- Exercices pratiques de construction d'une argumentation

2. Défendre oralement une argumentation
- Convaincre et remporter l'adhésion de son public
- Anticiper les questions et les objections de son interlocuteur
- Répondre aux objections en maintenant un échange constructif
- Mises en situations et jeux de rôles permettant de travailler sa rhétorique

3. Prise de parole filmée :
- Mise en application des techniques d'argumentation sur une prise de parole individuelle devant la caméra
- Visionnage
- Débriefing collectif
- Bilan et recommandations individuelles

4. Développer son charisme grâce à l'improvisation :

- Exercices d'improvisation dirigée pour développer son éloquence, sa réactivité et son adaptabilité
- Améliorer la confiance en soi et apporter de la souplesse à vos interventions
- Gérer les interactions de groupe et se positionner comme leader

5. Bilan final :

- Auto-diagnostics – Débriefing entre les participants et le formateur
- Recommandations individuelles et plan d'action pour aller plus loin
- Remise d'un livret de formation

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Alternance de théorie et de mises en pratiques
- Mises en pratique à l'oral
- Prise de parole filmée avec analyse du formateur
- Remise d'un support pédagogique

Prix de la formation :

- En Financement CPF : 1450€ HT/ personne (coût de la certification inclus)
- En financement individuel : 1100€ HT/personne
- En financement entreprise ou OPCO : 1450€ HT/personne
- En Intra Entreprise : Nous consulter pour établir un devis après étude de vos besoins.

Les tarifs s'entendent HT et sont exonérés de TVA.

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

- Questionnaire de Pré-formation à remplir pour identifier les besoins de chacun
- Exercices et Mises en situation durant la formation
- Evaluation lors d'une prise de parole filmée
- Évaluation de satisfaction en fin de parcours

Documents remis à l'issu de la formation :

- Attestation de formation
- Livret de formation
- Parchemin de certification en cas de réussite à l'épreuve de certification

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.

Equipe pédagogique :

- Sébastien LAY - Formateur de Prise de Parole en Public - Comédien
- Clotilde CAVAROC : Formatrice en Prise de Parole en Public, Auteure et Humoriste

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 connaitre 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 coût du passage de la certification est inclus dans le prix de la formation CPF. En cas de réussite à l'épreuve, la certification donne lieu à la délivrance d'un parchemin de certification.

Taux de réussite : 99% de nos candidats inscrits ont obtenu leur certification en 2025
Nombres de candidats certifiés en 2025 : 79 sur 80 présentés

IMPORTANT – FINANCEMENT CPF

Depuis le 27 juin 2026, dans le cadre d'une formation certifiante financée par le Compte Personnel de Formation (CPF), le bénéficiaire est tenu de **s'inscrire et de se présenter à l'épreuve de certification** prévue à l'issue 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 chaque stagiaire dans les démarches nécessaires au passage de la certification et lui communique les modalités et informations nécessaires à sa présentation à l'épreuve.

Vous avez des questions sur cette formation ?
Contactez notre Coordinatrice pédagogique : Mélanie LELIEUR
Tel : 06 20 36 14 90 melanie.lelieur@spin-compagnie.fr

Programme mis à jour le 13 novembre 2026