

# 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**



### PROGRAMME PEDAGOGIQUE

#### SPIN – Conseil et Formation

8B rue Jules Ferry 92100 Boulogne

Tel : 06 20 36 14 90

Emanil : [contact@spin-compagnie.fr](mailto:contact@spin-compagnie.fr)



## 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 :

- Structurer votre message et capter l'attention de votre public
- Adopter la posture et le ton juste pour renforcer votre impact
- Construire un argumentaire solide 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 : 14h (2 journées de 7h)

Horaires : 09h30-12h30 / 13h30-17h30

Participants : 4 à 8 personnes

Adresses : 19 rue de Mogador 75009 Paris ou 10 rue du Laos 75015 Paris

En Semaine	Adresse
13-14 avril	Paris 9ème
18-19 mai	Paris 9ème
18-19 juin	Paris 15ème
9-10 juillet	Paris 15ème
27-28 août	Paris 15ème
21-22 septembre	Paris 15ème
13-14 octobre	Paris 15ème
16-17 novembre	Paris 9ème
7-8 décembre	Paris 9ème

Le week-end	Adresse
25-26 avril	Paris 15ème
13-14 juin	Paris 15ème
18-19 juillet	Paris 15ème

---

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### 1<sup>ère</sup> Journée :

#### 1. Introduction à la formation :

- Présentation des participants et du formateur
- Quels sont vos freins et vos obstacles face à un public/auditoire ?
- Quels sont vos points forts et vos axes d'amélioration souhaités ?

Outils : Exercice individuel de présentation des participants face au groupe

#### 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 maîtrisant 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 :

- Savoir placer et porter votre voix en fonction de votre auditoire
- Diction, articulation et rythme et intonation pour plus d'impact à l'oral
- Utiliser la respiration diaphragmatique pour mieux projeter sa voix
- Installer les silences et supprimer les tics de langage

Outils : Lectures individuelles de textes en alexandrins et de discours politiques. Techniques d'échauffement vocal et travail des virelangues. Travail de la respiration diaphragmatique.

#### 4. S'affirmer grâce au langage non verbal

- 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
- Travailler votre ancrage au sol et ajuster votre posture
- Placer votre regard
- Développer votre gestuelle pour dynamiser votre présence

Outils : Exercices en groupe pour développer de la gestuelle et maîtriser ses déplacements + le cercle des questions décalées.

#### 5. Mise en application des techniques apprises sur une prise de parole individuelle :

Choix d'un sujet et d'un contexte d'intervention :

- Restitution d'un projet professionnel ou d'une réalisation personnelle
- Présentation d'une nouvelle organisation de service et ses impacts à son équipe
- Présentation d'un produit ou d'un service à des clients ou des investisseurs

### 2<sup>ème</sup> Journée :

#### 1. Les techniques de communication persuasive : Préparer et structurer une intervention

- Découvrir le triangle rhétorique (Ethos, Pathos et Logos)
- 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

#### 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
- Outils + exercices pratiques

#### 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 leadership 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 d'assiduité
- Attestation de formation
- Livret de formation
- Parchemin 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](https://moncompteformation.gouv.fr) 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.

*Taux de réussite : 99% de nos candidats inscrits ont obtenu leur certification en 2025*

*Nombres de candidats certifiés en 2025 : 79 sur 80 présentés*

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

*Programme édité le 01/04/2026*