

PROJET DE FORMATION : LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC & LEADERSHIP

Perfectionnement des managers et cadres aux techniques de communication : _____

"Prendre conscience de sa personnalité et trouver son style de communicant, développer son leadership, être à l'aise dans les différentes situations de communication, mobiliser et entraîner les autres"

Vous _____ souhaitez :

- Parler en public sans stress, ni arrogance, maîtriser les techniques de l'art oratoire,
- Gagner en assurance, gagner en aisance et en confiance en soi, renforcer sa personnalité,
- Ne plus perdre ses moyens en public, comprendre le trac et le dépasser,
- Capter l'intérêt et l'attention de l'auditoire, savoir convaincre et l'emporter,
- Réussir ses interventions orales.



Vous souhaitez donc savoir prendre la parole et la partager avec les autres.

Vous avez défini votre projet



Nous allons vous accompagner pour le réaliser

Forma Plus _____

Nous proposons un programme de formation spécifique qui repose sur le principe de la formation d'action.

Notre action de formation visent à renforcer les capacités de nos auditeurs sur leurs compétences en communication individuelle et collective.

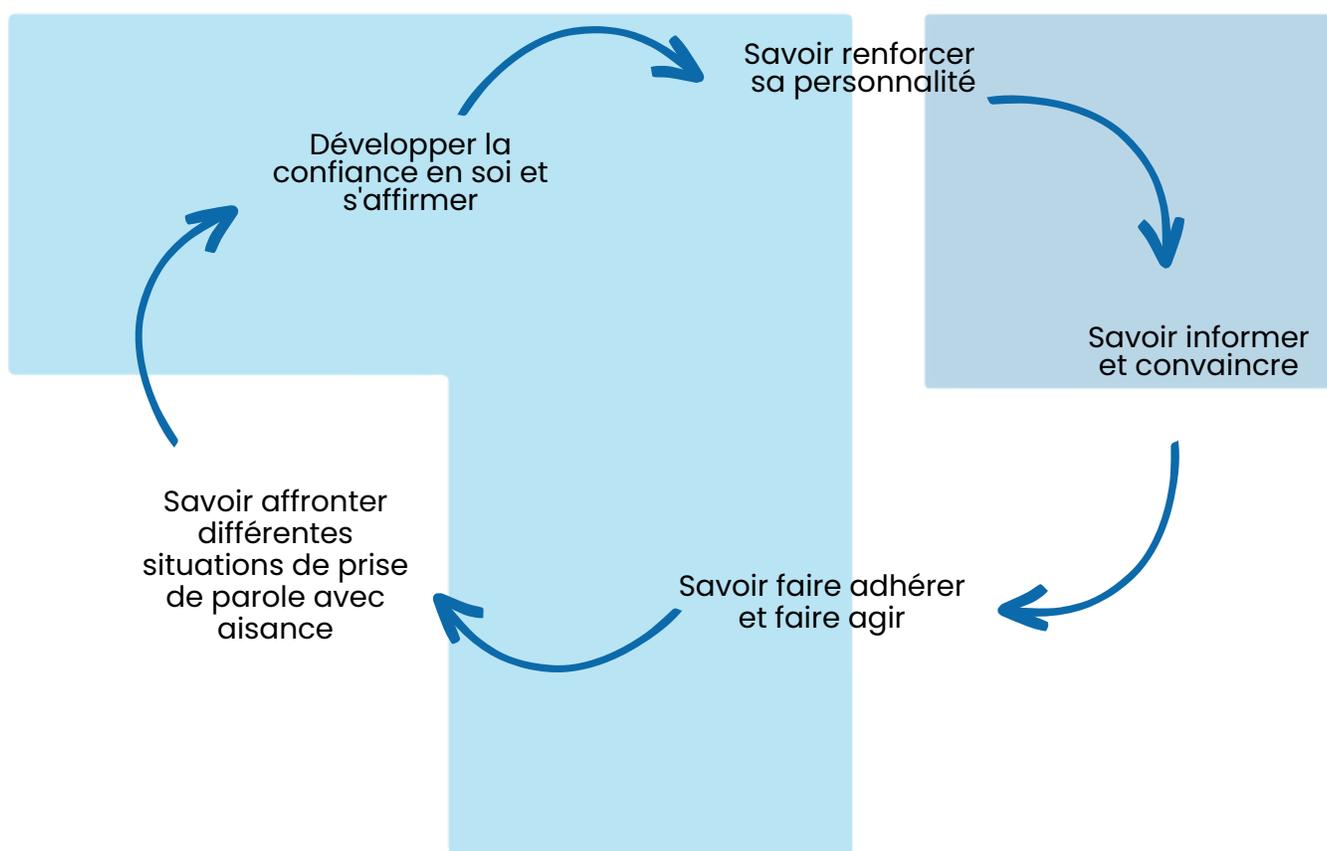


C'est quoi la formation d'action et sur quoi repose-t-elle ?

La formation d'action repose sur plusieurs principes :

- Le premier est l'alternance d'enseignements et de mises en situation afin de bien comprendre les outils et de maîtriser leur usage,
- Le second principe repose sur la construction en équipe de solutions à des situations de travail rencontrées,
- Le groupe devient alors force de proposition pour résoudre ses propres difficultés, le management intervient en validation.

Pour répondre à votre besoin, le module de formation de 2 séances répondra aux objectifs suivants :





L'intervenant

- Il a une connaissance approfondie de la mise en présence de l'humain devant un public,
- Son savoir-faire s'appuie à la fois sur une longue expérience d'homme de scène,
- Formateur et coach en Prise de Parole en Public avec une approche intellectuelle et universitaire poussée.

Le parcours

- Docteur en Sciences et Technologies des Arts du Spectacle,
- Université de Paris VIII, Vincennes-Saint Denis,
- Thèse : l'Acteur entre Réel et Imaginaire,
- Celle-ci apporte une solution au paradoxe sur le comédien de Diderot

Le coach

- Chargé de cours à l'université du Tampon de La Réunion
- Principalement en "Prise de la Parole en Public, en Communication (conseiller),
- En Théâtre, en voix, en interprétation Poétique et en Art du Conte,

Chaque séquence pédagogique est construite autour de 3 leviers

Émotion : expérimenter pour ressentir, pour prendre conscience, pour intégrer,

Réflexion : raisonner, comprendre, élaborer les principes d'action,

Action : se comporter, mettre en œuvre les principes, agir efficacement ;



L'ensemble des formations que nous proposons repose sur **3 méthodes d'enseignement**

- Les **enseignements théoriques** pour découvrir les outils,
- Les **cas pratiques** pour s'entraîner et transposer les outils dans le contexte professionnel personnel du stagiaire,
- Les **jeux de rôle** pour faire évoluer ses pratiques et modifier certains aspects comportementaux de la relation à l'autre.



VALORISER LES COMPETENCES : OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les particularités de cette communication vivante et directe,
- Établir un diagnostic personnalisé complet et identifier les faiblesses et les points forts de chacun devant un public,
- Définir les solutions comportementales correspondant aux défauts observés et expérimenter physiquement dans une approche corrective,
- Déterminer les axes de progrès de chaque participant,

Le dépassement de soi et l'exploitation de l'invisible

- La gestion des échanges et l'interaction avec l'auditoire,
- La conviction et la croyance en son discours, L'hic et nunc,
- La colonne d'air et les postures bloquantes,
- Surmonter la peur de parler et le stress,
- La captation durable de l'attention,
- Comprendre le trac et le dompter,
- Le sentiment de toute puissance

La mise en présence du corps

- Totémisation, verticalité et élévation,
- Le butinage du regard, la présence vocale,
- Prendre la parole en réunion et débattre au sein d'un groupe,
- L'adaptation permanente, l'improvisation et le parler vraiment,
- Le discours et l'interprétation émotionnels, la spirale mimétique,
- L'orchestration des gestes, la variation incessante, l'aisance respiratoire

La maîtrise du discours

- La sérénité face à l'agressivité,
- L'argumentation et le choix des mots clés,
- De la structuration du plan à la restitution orale,
- La désignation de l'enjeu et du noeud conflictuel,
- La description, l'explication, la destructuretion, la valoristaion.



CONDITIONS GENERALES INTRA-ENTREPRISES, INDIVIDUELLES PRESTATIONS DE CONSEIL ET COACHING

1. GENERALITES

Les formations ou prestations sont réalisées avec une entreprise privée ou publique. Toute commande quel que soit sa forme est conditionnée à l'acceptation des conditions générales de ventes (ci-après dénommées, « CGV ») du [Cabinet Forma Plus](#).

2. DÉFINITIONS

Certaines conditions figurant ci-après concernent des inscriptions à l'initiative de l'entreprise : ce terme intègre les indépendants, les micro-entreprises (moins de 10 salariés), les organisations publiques, consulaires ... liste non exhaustive.

Le terme « client » concerne l'ensemble des entreprises tels que définis ci-dessus.

3. OBJET

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) s'appliquent à toutes les offres du Cabinet Forma Plus relatives à des commandes passées auprès du [Cabinet Forma Plus](#) par tout Client (ci-après dénommé « le Client »).

Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV.

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite du [Cabinet Forma Plus](#), prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance.

Le fait que le Cabinet Forma Plus ne se prévale pas à un moment donné de l'une des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, et agents.

Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part du Cabinet Forma Plus, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'Offre du [Cabinet Forma Plus](#) à ses besoins.

Le Cabinet Forma Plus, se réserve le droit de modifier les présentes conditions générales à tout moment.

4. FORMATIONS INTRA-ENTREPRISES, INDIVIDUELLES, PRESTATIONS DE CONSEIL ET D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL (COACHING)

Toute prestation de formation intra-entreprise ou de conseil fait l'objet d'une proposition commerciale et financière établie par le [Cabinet Forma Plus](#).

Pour la réalisation des missions de conseil et d'accompagnement individuel, le [Cabinet Forma Plus](#) facture le temps des consultants consacré à la mission, soit en fonction d'un prix par jour d'intervention, soit au forfait.



4.1. Conditions financières

Toute formation intra-entreprise ou prestation de conseil fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par le **Cabinet Forma Plus**.

Le règlement est dû à réception des différentes factures émises au fur et à mesure de l'avancement des prestations.

En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, le **Cabinet Forma Plus**, se réserve la faculté de suspendre toute prestation en cours et/ou à venir.

4.2. Annulation à l'initiative du Client

Toute prestation entamée et annulée à l'initiative du Client est due dans son intégralité.

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la prestation.

Pour toute annulation à l'initiative du Client, fût-ce en cas de force majeure :

- Plus de 30 jours ouvrables avant le début de la prestation : aucun frais ne sera facturé au Client.
- Entre 15 et 30 jours ouvrables avant le début de la prestation, et sans report possible de la prestation dans un délai de 6 mois : le **Cabinet Forma Plus**, se réserve le droit de facturer un montant correspondant à 25% de la commande, à titre d'indemnité forfaitaire.
- Moins de 15 jours ouvrables avant le début de la prestation, et sans report possible de la prestation dans un délai de 6 mois : le **Cabinet Forma Plus**, se réserve le droit de facturer un montant correspondant à 50% de la commande, à titre d'indemnité forfaitaire.
- Dans le cas où la prestation peut être reportée dans un délai de 6 mois, l'indemnité forfaitaire sera de 30% du montant de la commande

4.3. Annulation à l'initiative du Cabinet Forma Plus

Le Cabinet Forma Plus, s'engage à ce que ses équipes internes et les consultants affectés à l'exécution des prestations soient le mieux adaptés pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations.

Ainsi, le **Cabinet Forma Plus**, se donne la possibilité d'annuler une prestation sans préavis et à effet immédiat, ou de confier une prestation à un consultant autre que celui mentionné dans la proposition commerciale initiale, notamment, en cas d'impossibilité du consultant et impossibilité de le remplacer dans sa discipline.

Le **Cabinet Forma Plus**, est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objet du présent contrat.

Aucune indemnité ne pourra être demandé au **Cabinet Forma Plus**, du fait d'une annulation de la prestation par le cabinet.