

Théâtre à la Carte pour ...



Gagner en influence, pertinence et impact dans ses prises de parole en public ou à enjeu

Années : Chaque année depuis 2018
Durée : 1 à 2 journées
Participants : 1 000 collaborateurs au total
Contact : Inès Harfi - Cheffe de projet formation



TELECOMS

Entreprise

Opérateur global de communication, Bouygues Telecom déploie des réseaux, apporte des services et solutions et accompagne les usages liés aux télécommunications auprès de particuliers, entreprises et collectivités, pour offrir une connectivité très haut débit de qualité.

Enjeux

Dans le cadre de l'élaboration d'un plan de formation dédié à la prise de parole en public ou à enjeu, Bouygues Telecom souhaite être accompagné pour proposer un ou plusieurs formats originaux de formation.

Ce plan se compose de 3 différents niveaux de compétences en prise de parole, à destination de 3 populations spécifiques :

- **Tout collaborateur désirant s'améliorer dans ses prises de parole**
- **Des managers assurant des présentations internes ou externes**
- **Des managers et niveau supérieurs prenant la parole devant de grandes assemblées**

Objectifs

- **Assurer la montée en compétences en prise de parole en public ou à enjeu**
- **Développer une communication impactante et motivante**
- **Opérer des mises en situation proches des enjeux de chaque participant, afin d'acquérir une communication précise et influente**

3 formations distinctes menées chaque année depuis 2018

1 000 collaborateurs formés

Introduction commune

Conférence-spectacle “Les essentiels de la prise de parole en public” - 1h30

Animation-découverte / piquêre de rappel des fondamentaux de la prise de parole

3 formations distinctes pour 3 typologies de participants différentes

- **“Pitcher pour convaincre et formuler un brief clair et stimulant” - 1 session par an**

Collaborateurs de l'équipe Marketing

1 journée de formation + 1 classe virtuelle de 2 heures

➔ **Travailler l'impact et la maîtrise du discours**, développer une communication convaincante et persuasive en maîtrisant un timing précis

- **“Développer ses qualités d'orateur” - 5 à 8 sessions par an**

Managers

1 à 2 journées de formation + 1 classe virtuelle de 2 heures

➔ **Identifier et travailler sur ses axes de progrès**, organiser sa pensée de manière à être clair et convaincant, expérimenter des modèles de plans structurés pour l'oral

- **“Perfectionner ses talents d'orateur” - 5 à 8 sessions par an**

Managers de niveaux supérieurs

1 à 2 journées de formation + 1 classe virtuelle de 2 heures

➔ **Développer une communication orale à enjeu important**, progresser dans la maîtrise des techniques oratoires, structurer efficacement ses présentations, maîtriser la séquence questions/réponses

Impact et Bénéfices

- **Communication plus claire, structurée et persuasive**, adaptée à différents contextes professionnels
- **Confiance et aisance orales** : les exercices pratiques favorisent la prise de parole fluide, maîtrisée et impactante, même en situation à fort enjeu
- **Amélioration de l'efficacité collective** : briefs, présentations et échanges gagnent en clarté et en dynamisme, facilitant la collaboration entre équipes et niveaux hiérarchiques
- **Montée en compétence progressive et adaptée** : 3 parcours pour une évolution continue, du perfectionnement des fondamentaux à la maîtrise experte de la communication

ANNEXE 1 - PRÉSENTATION DE NOS SOLUTIONS

Conférence théâtralisée dédiée à la prise de parole en public



Objectifs

Sensibiliser aux fondamentaux et permettre l'expérimentation des techniques d'expression orale

Présenter les éléments essentiels de la prise de parole en public à travers une mise en scène associant humour et pédagogie

Concept

Suite à un incident micro lors de l'intervention d'un membre de l'entreprise, un technicien (notre comédien) intervient pour prodiguer quelques conseils afin de s'adapter à la situation et donner vie aux messages. Il en profite pour mettre à contribution les participants et proposer quelques exercices afin d'améliorer leur prise de parole en public.

Thèmes abordés

- La détente physique et mentale
- La voix : respiration, volume, rythme, intonation
- Le regard
- La gestuelle
- La posture et l'occupation de l'espace

ANNEXE 2 - PRÉSENTATION DE NOS SOLUTIONS

Formation "Pitcher pour convaincre"



Objectif

Développer sa force de persuasion dans un laps de temps très court

1ère partie

Pitcher pour être percutant

- Développer sa force de persuasion auprès de ses interlocuteurs
- Connaître les techniques pour bien pitcher et convaincre son auditoire
- Préparer et présenter un sujet de 2 minutes

2ème partie

S'inspirer de la méthode « AIR »

- Donner du souffle à sa communication
- Trouver une accroche, un impact et une réponse pour son pitch
- Intriguer son public, le séduire, le rassurer en donnant de l'émotion à son discours

3ème partie

Convaincre avec le non-verbal

- Gérer son temps de parole
- Travailler l'articulation, la voix, la gestuelle, le regard
- Transmettre l'enthousiasme, la conviction et la sincérité

ANNEXE 3 - PRÉSENTATION DE NOS SOLUTIONS

Formation "Développer ses qualités d'orateur"



Objectif

Approfondir les techniques de prise de parole en public et de communication

Introduction

Identifier les obstacles et les freins à une bonne prise de parole à partir d'une galerie de portraits d'orateurs

1ère partie

Clarification et approfondissement des outils d'expression

- Gérer son trac/stress, s'affirmer par la voix, la posture, la gestuelle, le regard
- Améliorer par le jeu la maîtrise des techniques verbales et non verbales
- Identifier ses points d'amélioration sur la forme du discours

2ème partie

Travail sur l'attitude et le discours

- Construire un canevas pour une communication orale claire et efficace
- Expérimenter un modèle de plan adapté à une prise de parole orale
- Rédiger un carnet de bord pour favoriser le transfert des acquis en milieu professionnel

ANNEXE 3 - PRÉSENTATION DE NOS SOLUTIONS

Formation "Perfectionner ses talents d'orateur"



Objectif

Renforcer la maîtrise et la crédibilité de sa prise de parole dans des situations à fort enjeu ou face à un auditoire exigeant

Introduction

Analyser les postures et styles de communication des grands orateurs, définir les situations à fort enjeu rencontrées par les participants

1^{re} partie - Maîtrise de la présence scénique et de l'expression

- Approfondir la gestion des émotions pour transformer le stress en énergie positive
- Travailler la puissance de la voix, le rythme, la respiration et les silences
- S'entraîner à l'improvisation et à la spontanéité pour garder la maîtrise dans l'imprévu

2^e partie - Structuration et impact du discours

- Construire un discours à fort enjeu : du message clé à la structure narrative percutante
- Utiliser les techniques de storytelling pour renforcer l'adhésion et l'émotion
- Gérer la séquence de questions-réponses et les situations déstabilisantes avec assurance