



# Neuro Active

## Prendre la parole en public, confiance en soi et CNV

Cette formation vous permettra de transmettre un message constructif et motivant, tout en vous affirmant, quel que soit le profil de l'auditoire. Vous serez également en mesure de maîtriser votre posture, votre verbal et non-verbal, de construire et préparer une communication positive. Spécialiste des formations sur mesure nous adapterons le programme en fonction de vos besoins et de vos attentes.

### Pré-requis

Aucun

### Public concerné

Toute personne souhaitant gagner en efficacité et en aisance lors des prises de parole en public et prendre confiance en soi

### Durée et tarif de la formation

La durée de la formation varie en fonction des besoins et des objectifs déterminés après audit. Les tarifs sont disponibles sur devis.

# Contenu de la formation

---

Partager les points de vue au sujet de ce que peut être une communication positive/une prise de parole en public

Que signifie "communication positive" et "prise de parole en public" ?

Qu'est ce qui aide à communiquer positivement/prendre la parole en public ?

Qu'est-ce qui freine ou empêche l'une et l'autre ?

Proposer des pistes d'idées, de concepts à comprendre, à approfondir et à explorer

Classer les leviers et les freins à une meilleure communication/prise de parole en public

Les relations au contexte

Les relations aux autres

Les relations à soi

Découvrir et appliquer une séance de co-développement pour une communication positive/la prise de parole en public

S'impliquer en tant que "client" lors d'une séance de co-développement

S'impliquer en tant que "consultant"

S'impliquer en tant "qu'animateur"

L'écoute active

En amont et/ou pendant : le diagnostic des besoins, les questions orientées, les questions sur les faits, les questions d'opinion, la reformulation, etc...

En situation conversationnelle, le méta-modèle : les omissions simples, les manques d'index de référence, les verbes non spécifiques, les nominations, les généralisations, les opérateurs modaux, les distorsions, les lectures de pensées, etc.

Un argument n'existe pas en lui-même, il est toujours une réponse à (...)

Savoir connaître ses interlocuteurs et diagnostiquer leurs attentes, leurs appréhensions éventuelles

Savoir traiter une objection, une peur à se projeter

Savoir distinguer : les caractéristiques, les avantages, les preuves

Faire évoluer ses interlocuteurs vers l'appropriation du sujet

### Des solutions concernant la préparation

Savoir anticiper un début, une fin, une suite de l'intervention à un instant "t"

Savoir rédiger un titre, l'expliquer

Savoir dire "d'où je vous parle"

Savoir distribuer la parole

### Des solutions concernant la posture, le verbal et le non-verbal

S'inspirer des techniques de l'acteur pour : s'échauffer, développer son estime de soi, sa confiance en soi, en les autres, se déplacer dans l'espace

La relation à soi

La respiration consciente

L'auto-coaching

La visualisation