

S'exprimer avec impact en public

RS2159 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 413
Formacode(s)	15012
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

K2 DEVELOPPEMENT · SIRET : 50017186300029

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification apporte les compétences pour réussir à s'exprimer en public de façon convaincante pour inspirer l'adhésion de son auditoire.

La prise de parole en public engendre bien souvent du stress qui fait perdre ses moyens à l'orateur.

Cette certification apporte les compétences en techniques de communication pour capter l'attention de l'auditoire dès les premières secondes, maintenir l'attention en permanence et conclure de façon inspirante pour mettre les gens dans l'action.

En ayant une juste image de soi, et en prenant confiance, cette certification permet de mettre en oeuvre ses compétences sous la pression et d'apparaître comme une personne de confiance auprès de qui demander conseil.

- Maîtriser les outils de communication verbaux et non verbaux pour professionnaliser ses interventions orales face à des équipes ou des groupes de personnes internes ou externes à l'organisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Structurer sa présentation pour mobiliser l'attention de l'auditoire (présentation commerciale, financière, ... réunion de projet, réunion de motivation, entretien individuel, ...)
- Utiliser des supports visuels attractifs pour renforcer la mémorisation et la compréhension du message.
- Faire une introduction inspirante pour capter immédiatement l'attention de l'auditoire
- Terminer une présentation en adéquation avec le sujet pour aider l'auditoire à se rappeler des points clés
- Renforcer son message grâce à des faits concrets et des arguments structurés pour convaincre
- Faire preuve de flexibilité par rapport aux attentes de l'auditoire pour être congruent et obtenir l'adhésion (motiver, rassurer, responsabiliser, ...)
- Rendre un contenu complexe simple et compréhensible pour se faire comprendre par son auditoire
- Traiter les questions embarrassantes avec assertivité pour être professionnel, gagner du temps et rester maître de la situation (réunion, entretien journaliste, présentation publique, ...)
- Capter rapidement l'attention de son auditoire pour obtenir immédiatement l'adhésion
- Projeter une image professionnelle face à un employeur, des clients, des partenaires, ... pour inspirer confiance
- Maintenir une attitude amicale et positive pour inspirer confiance
- Faire une conclusion synthétique et adaptée au contenu pour aider l'auditoire à mémoriser les points essentiels
- Avoir conscience de ses points forts et de ses axes de progrès en communication orale pour s'autocorriger et s'améliorer en permanence
- Présenter son entreprise, son organisation, son département ou son projet professionnel sous un angle positif pour convaincre des clients, partenaires, collaborateurs...
- Communiquer avec enthousiasme une image positive de soi et de son organisation pour inspirer confiance
- Présenter avec confiance une image de compétence et de professionnalisme pour obtenir l'adhésion
- Développer un contact émotionnel pour inspirer et communiquer l'information de manière vivante et adaptée

- Respecter un plan de présentation logique préparé en amont pour convaincre son auditoire et se donner confiance
- Varier ses expressions orales, sa gestuelle, et moduler sa voix pour maintenir l'attention de l'auditoire et gagner en flexibilité
- Utiliser sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage pour rendre la lecture d'un document écrit captivant et impactant
- Sortir de sa zone de confort en amplifiant toutes les ressources du non verbal pour gagner en assurance et en confiance dans ses présentations

Par rapport à leur fonction actuelle, leur expérience, et leur évolution potentielle, les candidats sont évalués sur les points suivants :

- Structurer sa présentation pour mobiliser l'attention de l'auditoire (présentation commerciale, financière, ... réunion de projet, réunion de motivation, entretien individuel, ...)
- Utiliser des supports visuels attractifs pour renforcer la mémorisation et la compréhension du message.
- Faire une introduction inspirante pour capter immédiatement l'attention de l'auditoire
- Terminer une présentation en adéquation avec le sujet pour aider l'auditoire à se rappeler des points clés
- Renforcer son message grâce à des faits concrets et des arguments structurés pour convaincre
- Faire preuve de flexibilité par rapport aux attentes de l'auditoire pour être congruent et obtenir l'adhésion (motiver, rassurer, responsabiliser, ...)
- Rendre un contenu complexe simple et compréhensible pour se faire comprendre par son auditoire
- Traiter les questions embarrassantes avec assertivité pour être professionnel, gagner du temps et rester maître de la situation (réunion, entretien journaliste, présentation publique, ...)
- Capter rapidement l'attention de son auditoire pour obtenir immédiatement l'adhésion
- Projeter une image professionnelle face à un employeur, des clients, des partenaires, ... pour inspirer confiance
- Maintenir une attitude amicale et positive pour inspirer confiance
- Faire une conclusion synthétique et adaptée au contenu pour aider l'auditoire à mémoriser les points essentiels
- Avoir conscience de ses points forts et de ses axes de progrès en communication orale pour s'autocorriger et s'améliorer en permanence
- Présenter son entreprise, son organisation, son département ou son projet professionnel sous un angle positif pour convaincre des clients, partenaires, collaborateurs...
- Communiquer avec enthousiasme une image positive de soi et de son organisation pour inspirer confiance
- Présenter avec confiance une image de compétence et de professionnalisme pour obtenir l'adhésion
- Développer un contact émotionnel pour inspirer et communiquer l'information de manière vivante et adaptée
- Respecter un plan de présentation logique préparé en amont pour convaincre son auditoire et se donner confiance
- Varier ses expressions orales, sa gestuelle, et moduler sa voix pour maintenir l'attention de l'auditoire et gagner en flexibilité
- Utiliser sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage pour rendre la lecture d'un document écrit captivant et impactant
- Sortir de sa zone de confort en amplifiant toutes les ressources du non verbal pour gagner en assurance et en confiance dans ses présentations

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun pré-requis formalisé en terme de certification, diplôme, ou formation.

Cependant, le candidat doit faire preuve de motivation pour accepter les remises en cause de ses habitudes et avoir un minimum d'expérience en terme de prise de parole en public.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet :

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	13
Montant total engagé	32 500 €
Coût moyen par dossier	2 500 €
Durée moyenne	35 h
Période	03/2020 – 07/2021
France compétences	95 %
Entreprise	2 %
Reste à charge titulaire	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.