

S'EXPRIMER EN PUBLIC, TOUT UN ART

Les 31 mai, 1^{er} et 22 juin 2012
Formation inter entreprises
(Réponse souhaitée avant le 27 avril 2012)

Sans maîtrise, la connaissance n'est rien !

Cette formation apporte les **techniques éprouvées par les professionnels du théâtre** et consacre une large part aux **entraînements**.

OBJECTIFS

- Rendre plus performante, lucide et limpide la prise de parole devant un public plus ou moins nombreux et "périlleux", grâce aux techniques élémentaires du théâtre.
- Acquérir les outils de la communication verbale — voix, physionomie, gestuelle et postures —, puis roder de nouveaux automatismes, à la fois plus efficaces et sécurisants.
- Optimiser tout type d'intervention orale — conférence, exposé, discours ou entretien — sur le plan du fond comme de la forme, pour atteindre des objectifs précis.
- Apprendre à trouver et à garder un maximum de recul, en toutes circonstances, donc la maîtrise de ses propos et de la situation. D'où un important gain de confiance et d'énergie.
- Améliorer l'image de soi, renforcer la confiance.
- Mieux communiquer : prendre du plaisir à en donner...

PUBLIC CONCERNE

- Toute personne ayant à s'exprimer en groupe et devant un auditoire.

DUREE ET EFFECTIF

- **3 jours**, (2 + 1) soit 21 heures.
- L'effectif pour cette formation sera compris **entre 5 et 12 personnes**.

LIEU

- Le CIFAL – Maison de l'Entreprise, Schiltigheim.

TARIFS

- **290 € HT / jour / participant**, soit 870 € HT / participant pour l'ensemble de la formation.

Ce prix comprend les supports pédagogiques, et la documentation, les pauses, la location de la salle et les déjeuners pris en commun.

ANIMATION – MOYENS PEDAGOGIQUES

- La formation est animée par un consultant formateur ; metteur en scène, créateur de "Par Monts et Merveilles", compagnie théâtrale et entreprise de spectacle ; spécialiste de la communication en entreprise et des relations entre les personnes ; écrivain et scénariste, auteur de nombreuses pièces à caractère pédagogique pour l'industrie, le commerce et les services publics...
- Des apports théoriques : courtes séquences didactiques se basant sur des retours d'expérience, en constante alternance avec l'autre point fort du programme. À savoir...
 - Des exercices pratiques, faciles et souvent ludiques, permettant d'acquérir rapidement les rudiments de l'expression orale et visuelle, ainsi que certaines procédures utiles en toutes circonstances, même les plus délicates.
 - Ateliers "études de cas et mises en situation" : simulations et jeux de rôles avec préparation ou sans, selon les principes de la Commedia dell'Arte — improvisation autour d'un rôle et d'une trame...
 - Jeux de comédie en tous genres et défis à l'impromptu, nécessitant d'appliquer les techniques apprises et de manipuler les outils, avant de définir des axes de progrès individuels.
 - Utilisation de la vidéo.

CONTENU PEDAGOGIQUE

Il s'articule autour de 3 phases majeures et s'inscrit dans une règle d'or, librement acceptée par les participants, à l'unanimité : profiter de ce vase-clos sans danger pour mesurer son véritable impact sur le public. Accepter de s'exposer sans réserve aux regards critiques du groupe.

1) État des lieux. Où chacun se présente à sa guise, face à l'auditoire, dans le cadre d'un premier exercice aussi perturbant et décapant que captivant et consensuel, censé mettre en évidence ses forces et ses faiblesses. Ses attentes aussi...

- Bilans personnalisés et perspectives.
- À noter qu'à l'issue de cette séquence tous les participants se savent sur un pied d'égalité et ne nourrissent plus le moindre complexe les uns par rapport aux autres

2) Les outils de la performance verbale : alternance de théorie et de pratique, à chaque étape...

- Les périodes cruciales : l'avant, le juste-avant, le pendant.
- La phase préparatoire : structurer un argumentaire, élaborer une stratégie, optimiser son physique, renforcer son mental : lutte anti-stress et gestion du trac.
- En coulisses : relaxation et concentration.
- Sous les feux de la rampe...
 - L'expression orale : respiration, diction, intonations, avec de nombreux exercices à l'appui.
 - La physionomie active: le visage renfort de la parole ; le regard support de la relation et de la conviction ; masques, tics et mimiques.
 - L'expression corporelle et gestuelle : attitudes, postures et mouvements, à privilégier ou... à éviter !

- La stratégie de communication : perspectives, avantages et mise en oeuvre ; utilisation optimale des outils et supports d'animation éventuels.
- L'assertivité, clé d'un échange harmonieux et constructif. ou comment éviter d'emblée les malentendus et autres sources de tension ou de conflit par une attitude à la fois ferme et tolérante.

3) La pratique, sur mesures : exercices individuels et collectifs permettant de manipuler et de combiner les outils inventoriés auparavant, de valider les techniques étudiées et de roder l'un ou l'autre automatisme.

⇒ LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION ⇐

- Cette formation se base sur les techniques éprouvées par les professionnels du théâtre et consacre une large part aux entraînements.
- Cette méthode s'appuie sur des mises en situation et des échanges « vidéoscopés » ;
- Notre relation avec nos clients : un partenariat basé sur la confiance, l'expertise, le respect réciproque et la confidentialité, pré requis de l'efficacité et de la performance.

Demande d'informations par mail à info@cifal-formation.com ou au 03.88.37.22.10.



BULLETIN D'INSCRIPTION

Formation inter entreprises
« S'exprimer en public, tout un art »

Les 31 mai, 1^{er} et 22 juin 2012 à la Maison de l'Entreprise.

Merci de compléter ce bulletin-réponse et de nous le renvoyer **au plus tard 3 semaines avant de début de la formation :**

- par fax au 03.88.24.99.38 ;
- ou par courrier à l'adresse indiquée en bas de page ;
- ou par retour de mail : info@cifal-formation.com

<p>Nom(s) et Prénom(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>Fonction(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>Société :</p> <p>Gestionnaire du dossier :</p> <p>Adresse :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Téléphone :</p> <p>Fax :</p> <p>E-mail :</p>
--

Le CIFAL réalise ses prestations selon les conditions générales de vente ci-après, lues et acceptées expressément par le client.

Date :

Signature :



CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION ET DE VENTE

ARTICLE 1 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION

Le CIFAL intervient en qualité d'organisme dispensateur de formation pour assurer les actions de formation définies dans le catalogue des actions de formation ou celles définies contractuellement entre le client et le CIFAL.

ARTICLE 2 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INSCRIPTION

Toute inscription à une de nos formations constitue une commande et entraîne obligatoirement l'acceptation de nos conditions générales de prestation et de vente, nonobstant les conditions d'achat du client.

Le client s'engage en remplissant le bulletin d'inscription (nom des stagiaires, signature...) à assurer le suivi du règlement de la prestation à l'échéance.

Une convention de stage qui valide la commande est envoyée à l'entreprise. Celle-ci confirme les noms, le nombre de participants, la ou les dates, heures et lieu de la formation.

Après la formation, la facture est déclenchée pour paiement à réception. Les attestations de stage et de présence sont envoyées avec la facture.

Nous programmons la majorité de nos stages inter-entreprises* à différentes dates. La recherche du meilleur équilibre du nombre de stagiaires par session peut nous amener à proposer une modification de dates.

ARTICLE 3 : DISPOSITIONS FINANCIÈRES

Le tarif applicable est celui en vigueur à la date d'enregistrement de l'inscription. La TVA est facturée en sus, selon les dispositions fiscales en vigueur.

Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation commencée est due entièrement au CIFAL. Les paiements s'effectuent nets et sans escompte.

ARTICLE 4 : CONDITIONS DE PAIEMENT

Toute modification par le client de nos conditions de vente entraîne l'annulation de la prestation.

Si la prestation doit être facturée à un fonds de formation, le client doit nous faire parvenir l'acceptation de prise en charge avant la prestation et compléter les renseignements sur l'organisme payeur. Dans le cas contraire, la facture sera établie à l'entreprise qui se chargera d'obtenir le remboursement.

Les règlements seront effectués par chèque, ou par virement à réception de facture.

Le défaut de paiement de nos prestations à l'échéance fixée entraînera :

- l'exigence immédiate de toutes sommes dues.
- l'application de pénalités de retard au taux d'intérêt légal majoré de 50% à compter de la date de facture jusqu'à la date de paiement effectif.

ARTICLE 5 : CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation ou report de l'action du fait du client, dans un délai inférieur à 3 semaines calendaires avant le démarrage prévu, donnera lieu à une facturation s'élevant à 50 % de la somme due initialement

Le CIFAL offre la possibilité à l'Entreprise, avant le début du stage, de remplacer le stagiaire empêché par une autre personne ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, avec l'accord préalable du CIFAL et du Responsable pédagogique du stage concerné.

Pour toutes formations annulées suite à un empêchement du formateur, ou intempéries, le CIFAL s'engage à vous proposer des nouvelles dates de formation dans les mêmes conditions financières. En aucun cas la formation sera aux frais du CIFAL.

ARTICLE 6 : DIFFÉRENTS ÉVENTUELS

Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le Tribunal d'Instance de Schiltigheim sera seul compétent pour régler le litige.

*Inter-entreprises : enseignement qui regroupe les salariés de diverses entreprises dans une même formation.

*Intra-entreprise : enseignement qui regroupe les salariés d'une même entreprise.