ESTIME DE SOI

Image de soi et charisme : affirmer sa présence, travailler sa posture et gagner en impact

Deux personnes disent la même chose et une seule est écoutée. La différence se joue rarement sur le contenu : posture, regard, voix, rythme et façon d'occuper l'espace pèsent lourd dans la manière dont un message est reçu, en réunion comme en entretien. Cette formation de 14 heures travaille l'image renvoyée et l'impact produit. Les participants identifient l'écart entre l'image qu'ils pensent donner et celle que perçoivent les autres, puis travaillent la posture la voix et le regard à travers des exercices filmés. Le dernier temps porte sur les situations à enjeu comme la prise de parole devant un comité.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 528 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers chefs de projet commerciaux et experts amenés à défendre leurs positions devant un groupe ou une direction.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier l'écart entre l'image que l'on pense donner et celle que l'on donne
- Ajuster sa posture et son occupation de l'espace en situation de prise de parole
- Travailler le débit le volume et les silences dans sa manière de s'exprimer
- Soutenir le regard d'un auditoire pendant une intervention
- Formuler un message en allant à l'essentiel dès les premières phrases
- Adapter sa présence à un entretien à une réunion et à un comité

03 Programme détaillé

M1 Mesurer l'image que l'on renvoie

- Écart entre intention et perception
- Recueil des premières impressions produites sur le groupe
- Comparaison entre image souhaitée et image perçue
- Repérage de ses appuis et de ses points de fragilité
- Effets du trac et des automatismes gestuels
- Atelier : Une première prise de parole est filmée puis commentée par le groupe.

M2 Travailler la posture et le regard

- Occuper l'espace
- Position debout et assise en situation de prise de parole
- Gestuelle qui appuie le propos et gestes parasites
- Adresse du regard à un groupe et à un interlocuteur unique
- Déplacements et gestion de l'espace disponible
- Mise en situation : Chaque participant rejoue son intervention en modifiant un seul paramètre.

M3 Travailler la voix et le propos

- Ce qui se joue à l'oral
- Débit volume et articulation
- Usage du silence pour appuyer un point
- Structuration du message en commençant par l'essentiel
- Formulations qui affaiblissent un propos
- Cas pratique : Une même annonce est délivrée avec trois rythmes différents puis comparée.

M4 Tenir sa présence en situation à enjeu

- Comité entretien et réunion
- Adaptation de la présence selon la nature de l'auditoire
- Réaction aux questions difficiles et aux interruptions
- Maintien de la posture en cas de contestation
- Préparation d'une intervention courte devant une direction
- À retenir : La présence se construit par la préparation bien plus que par l'improvisation.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 528 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr