EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Prise de parole : capter l'attention, tenir son auditoire et marquer les esprits

Un contenu solide ne protège pas de l'ennui. Au bout de quelques minutes les regards descendent vers les écrans et le message ne passe plus. L'attention d'un auditoire se gagne puis s'entretient : elle dépend du rythme de l'intervention, des images employées et de la relation créée avec la salle. Deux jours en présentiel pour travailler ce qui retient l'attention : accroches, récits, ruptures de rythme, appuis visuels et interaction avec le public. Chaque participant retravaille une intervention réelle et la présente plusieurs fois devant le groupe qui observe les moments de décrochage.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 650 € 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
Cette formation s'adresse à toute personne qui présente devant un public qu'il s'agisse de clients de collaborateurs ou d'instances internes.

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 :

- Construire une accroche qui capte l'attention dès les premières secondes
- Rythmer son intervention pour relancer l'attention régulièrement
- Illustrer ses idées par des récits et des images concrètes
- Créer l'interaction avec l'auditoire pendant la présentation
- Conclure sur un message qui reste après l'intervention

03 Programme détaillé

M1 Gagner les premières minutes

- L'attention se prend tout de suite
- Construire une accroche qui pose l'enjeu pour l'auditoire
- Annoncer son message et son itinéraire
- Installer sa présence avant de parler
- Créer le premier contact avec la salle
- Éviter les ouvertures qui font perdre l'attention
- Mise en situation : Chacun présente deux ouvertures différentes de son intervention et le groupe désigne la plus efficace.

M2 Raconter et illustrer

- Des idées qui se voient
- Transformer une donnée en image compréhensible
- Construire un récit court au service d'une idée
- Utiliser analogies et exemples tirés du terrain
- Alléger et hiérarchiser ses supports visuels
- Faire parler un schéma plutôt qu'une liste
- Atelier : Réécriture d'un passage technique de son intervention sous forme de récit illustré.

M3 Tenir le rythme

- Relancer l'attention
- Varier le débit le volume et les silences
- Alterner les séquences et les registres
- Se déplacer et occuper l'espace avec intention
- Repérer les signes de décrochage dans la salle
- Réveiller un auditoire qui s'éteint
- Mise en situation : Présentation de dix minutes avec des observateurs chargés de relever chaque baisse d'attention.

M4 Interagir et conclure

- Jusqu'à la dernière minute
- Poser des questions qui font réagir la salle
- Gérer les interventions et les objections
- Répondre sans perdre le fil de son plan
- Construire une conclusion qui appelle à l'action
- Terminer à l'heure annoncée
- Mise en situation : Présentation finale suivie de questions difficiles préparées par le groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 1 650 € 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