COMMUNICATION ORALE : RENFORCER SON IMPACT

Public hostile : encaisser les attaques, répondre sans s'emporter et garder la salle

Certaines prises de parole se font devant une salle qui n'attend pas l'information mais l'occasion de contester. Annonce de réorganisation ou décision impopulaire : les questions tournent au procès et les attaques visent la personne autant que le message. L'orateur se justifie, s'agace ou abrège, et le groupe retient surtout cela. Deux jours pour préparer une intervention en anticipant les objections, tenir sa posture sous la pression, répondre à une question hostile sans se justifier et reprendre la main quand la salle part. Les mises en situation se déroulent devant un groupe qui joue l'hostilité sans complaisance.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**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
Dirigeants managers porteurs de projet et représentants amenés à s'exprimer devant des publics contestataires

PRÉREQUIS
Avoir une pratique régulière de la prise de parole devant un groupe

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 :

- Anticiper les objections prévisibles et préparer des réponses courtes
- Tenir sa posture et sa voix quand l'échange devient agressif
- Répondre à une question hostile sans se justifier ni contre-attaquer
- Traiter le contradicteur qui monopolise sans braquer la salle
- Reprendre la main et conclure une séance qui a dérapé

03 Programme détaillé

M1 Comprendre l'hostilité

- Ce qui se joue avant la première question
- Distinguer désaccord de fond opposition de principe et agression personnelle
- Les mécanismes de groupe : meneur relais et majorité silencieuse
- Ce qui déclenche l'hostilité dans une annonce
- Ce que la salle attend réellement au-delà de la contestation
- À retenir : Une salle hostile teste d'abord la solidité de celui qui parle avant d'écouter ce qu'il dit.

M2 Préparer l'intervention
- L'anticipation fait la moitié du travail
- Recenser les objections prévisibles et les questions pièges
- Préparer des réponses courtes et tenables dans la durée
- Choisir ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Organiser la salle le temps de parole et le format des questions
- Cas pratique : Construction de la grille d'objections d'une intervention réelle à venir.

M3 Tenir sous la pression
- Corps voix et émotions
- Repérer ses réactions physiques au moment où l'attaque tombe
- Souffle voix et appuis pour ralentir au lieu d'accélérer
- Accuser réception sans valider et sans se justifier
- Garder le silence quelques secondes sans paniquer
- Mise en situation : Série d'attaques enchaînées avec consigne de ne jamais se justifier.

M4 Reprendre la main
- Du chahut à la conclusion
- Traiter le contradicteur qui monopolise devant tout le monde
- Ramener une mise en cause personnelle sur le fond
- Gérer les interruptions les murmures et le départ d'une partie de la salle
- Conclure sur ce qui est décidé et sur les suites
- Mise en situation : Séance de questions de quinze minutes devant un groupe contestataire puis conclusion.

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 1 650 € 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