

Parler en public... Un art qui s'apprend!

**8 secondes
pour convaincre!**



Êtes-vous crédible?



Facteurs de crédibilité

- 1- Compétences
- 2- Expertise professionnelle/relationnelle
- 3- Expériences personnelles

Référence:

«Tout est une question de crédibilité» René Desharnais



Facteurs de crédibilité

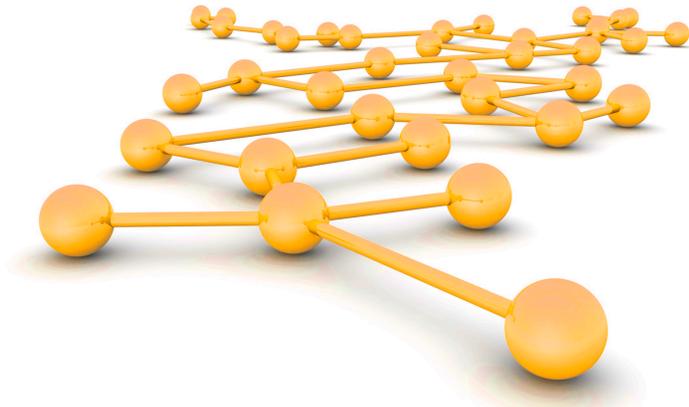
Quelle valeur leur donnez-vous?

$$\text{_____} + \text{70\%} + \text{_____} = 100\%$$

1- Compétences **2- Relationnelle** 3- Expériences



Communicare



Être en relation avec.



Le non verbal



Mots = 7%

Corps = 93%

- visage (55%)
- voix (38%)



Le non verbal

Comportement attribués aux menteurs

- Regard fuyant
- Discours confondant (change de sujet)
- Changement dans le ton de voix
- Tête basse
- Rougeurs
- Mains moites



Le non verbal

Signes d'aisance:

- Traits détendus
- Expressivité (voix et visage)
- Regard franc
- Gestuelle naturelle et fluide



10 attitudes à développer :

1. Respirer et profiter du moment présent.
2. Regarder l'autre dans les yeux.
3. S'adapter et respecter l'environnement.
4. Avoir un visage détendu et souriant!
5. S'intéresser **réellement** à l'autre, posez des questions...
6. Écouter les réponses!
7. Trouver des terrains d'entente, des sujets, des opinions, ou des connaissances en commun.
8. Adopter le ton de voix et la vitesse de mon interlocuteur.
9. Avoir une gestuelle ouverte.
10. Être concis dans ses interventions.



Se présenter

1. Son nom
2. Nom de l'entreprise
3. Poste
4. Sa particularité!





-
- Conférences
 - Coaching privé et de groupe
 - Formations en entreprises
 - Gym pour Orateurs



« Toute passion est éloquente,
tout homme persuadé persuade. »

Victor Hugo



À vous de jouer...

