

---

## **PROGRAMME DE FORMATION 3.4**

### **S'initier au Media-training**

---

#### **PUBLIC CONCERNÉ**

- Manager ou dirigeant d'entreprise amené à animer des conférences ou communiquer avec des médias ou journalistes

#### **PRÉ-REQUIS**

- Aucun

#### **OBJECTIFS SPÉCIFIQUES**

- Prendre de l'assurance dans la présentation à l'oral en Visio, au téléphone et en face à face
- Maîtriser les techniques de l'oralité (placement de la voix, positionnement du regard, gestion de la respiration et des silences, travail de la gestuelle)
- Savoir mettre les émotions, les intentions et l'énergie avec assertivité lors des présentations
- Savoir trouver les messages clés dans le discours
- Structurer et vulgariser son message
- Savoir répondre aux questions journalistiques en un laps de temps court avec spontanéité, authenticité et clairvoyance
- Être disruptif et unique - ne pas se contenter d'une « pâle » présentation

#### **PROGRAMME DÉTAILLÉ**

##### **Journée 1**

Les clés de la communication pour maîtriser l'oralité

- Le principe de la communication et l'oralité | La règle des 3 V
- Le principe de la communication non verbale
- L'énergie et l'émotion dans le paraverbal

Les clés de la préparation d'un discours percutant

- La règle des 3 X 20
- Les étapes du discours
- Les questions clés à se poser en phase de préparation
- La trame du discours et l'idée cible à préparer dans le cadre d'une conférence
- Conclusion et bénéfice de la journée | Plan d'action personnel

##### **Journée 2**

Le bon placement de la voix, avec une respiration cadencée, une posture ouverte et assertive

- L'assertivité dans la présentation à l'oral
- La respiration cadencée et ventrale en expression scénique
- Le bon placement de la voix et l'articulation en expression scénique

---

## **PROGRAMME DE FORMATION 3.4**

### **S'initier au Media-Training**

---

#### **PROGRAMME DÉTAILLÉ (suite)**

##### **Journée 2 (suite)**

Entraînement à l'expression scénique (avec caméra)

- Le pitch elevator en 3 étapes
- L'interprétation du texte scénique sous l'angle de différentes émotions
- Debriefing des vidéos réalisées
- Conclusion : Facteurs clés de succès d'une conférence réussie | Mise à jour du plan d'action personnel

##### **DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE**

- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Exercices scéniques liés à la respiration, articulation et placement de la voix
- Vidéos d'orateurs et leaders à commenter
- Visionnage et debriefing lors des entraînements et exercices
- Observations et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques en fin de formation

##### **ÉVALUATION DE LA FORMATION**

- Evaluation tout au long de la formation, au travers d'exercices de validation des connaissances (quizz, QCM) et d'expérimentation (mise en place de critères d'évaluation lors des jeux de rôles)
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation (quizz digital)

##### **VALIDATION DE LA FORMATION**

- Attestation de présence
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de formation

##### **MODALITÉS**

- Durée : 2 journées de 7 heures, soit 14 H au total
- Horaires : 9H00-12H30 et 13H30-17H00
- Lieu :
  - en inter, Respire à Bourgoin-Jallieu
  - en intra dans vos locaux
- Accessibilité :
  - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

---

## PROGRAMME DE FORMATION 3.4

### S'initier au Media-Training

---

#### MODALITÉS (suite)

- Chaque formation étant unique, nous vous demandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.
- Effectif : Maximum 8 personnes
- Date(s) : à définir
- Délai d'accès : sous 1 mois maximum

#### TARIFS

- Tarif Inter : 95 € de l'heure/personne, soit 1330 € net de taxes par participant pour 14 H
- Pour le tarif en Intra, merci de nous contacter

#### INTERVENANT

- **Laetitia Carlier**, Consultante, Formatrice & Coach
  - 10 ans d'expériences dans le management commercial et la négociation en grande distribution
  - 11 ans d'expérience dans le conseil, la formation, l'audit et le coaching
  - Diplômée Skema Business School / Académie Européenne de Coaching
- **Contact :**



**SP&M**  
Business Consulting

**Laetitia CARLIER**  
CEO, Executive Coach, Trainer & Consultant

+33 (0) 7 85 42 01 82

[laetitia.carlier@spm-consulting.fr](mailto:laetitia.carlier@spm-consulting.fr)

[www.spm-consulting.fr](http://www.spm-consulting.fr)

<https://www.linkedin.com/in/laetitiacarlier/>

*« Our agile Coaching Methods to increase management performance ».*