

NOTRE SAVOIR FAIRE :
LE THÉÂTRE UN OUTIL ORIGINAL ET PERFORMANT



- Un climat de bienveillance assuré par les comédiens professionnels formateurs
- Des cas concrets qui sont expérimentés en live grâce au théâtre
- Une formation ludique qui s'adapte aux différents profils et les accompagne à leur niveau, dans la convivialité
- Des techniques de théâtre professionnelles permettant de sensibiliser efficacement et de façon originale
- Une formation qui met l'humain et la solidarité au cœur de ses principes

**LES TECHNIQUES DU THÉÂTRE
PROFESSIONNEL ACCESSIBLES À TOUS**

→ Pour toute demande personnalisée,
contactez-nous !

06 32 09 79 05

<https://theatricite.fr>

contact@theatricite.fr



OUI, JE PARLE DEVANT UN STADE



FORMATION MICHELLE OBAMA

Maîtriser sa prise de parole en public
et développer son charisme grâce
aux techniques du théâtre

THÉÂTRI
CITE



JOUR 1

1. JEUX DE PRÉSENTATION

- Installer un climat décontracté et convivial
- Apprendre à se présenter différemment
- Connaître ses attentes et les attentes des autres
- Fixer ensemble le cadre de la journée

2. SE CONDITIONNER POUR RÉUSSIR

- Training de l'acteur, gérer son stress
- Découverte des 4 conditionnements (émotionnel, physique, environnemental et relationnel)
- Exploration du sens à mettre derrière les mots
- Exercices d'interprétation à partir d'une liste de courses

3. LES BASES DE L'ART ORATOIRE

- Découverte des clés du charisme (volume, regard, gestuelle, ancrage, débit, articulation...)
- Exercices pour capitaliser sur ses points forts et prendre confiance
- Maîtriser ses « points faibles » en les exerçant spécifiquement 1 à 1
- Expérimentation des 5 grandes étapes qui font une présentation percutante

4. FAIRE ET SE VOIR FAIRE

- Prise vidéo des présentations de chacun
- Visionnage et auto-critique



LES MODALITÉS

- 10 stagiaires par session
- Dans vos locaux ou dans des locaux partenaires, en fonction de vos besoins
- Questionnaires préalables pour identifier les carences et les attentes du stagiaire
- Remise à la fin à chaque participant d'un livret reprenant les points essentiels vus en formation
- Bilan général de la formation proposé au mandataire
- Aucun prérequis et tous les profils sont concernés

JOUR 2

5. ATTIRER L'ATTENTION

- Briser la glace : les différentes techniques de connexion
- Savoir provoquer une réaction chez autrui (rire, sourire, indignation, adhésion)
- Jeux par sous-groupe « Attrape mon attention ou je m'en vais »
- Débrief sur les mécanismes de notre attention

6. CONVAINCRE, ARGUMENTER, FAIRE FACE AUX IMPRÉVUS

- Développer l'écoute active lors des questions
- Savoir répondre à une question dont on ne connaît pas la réponse
- Jeu de « l'expert » avec questions / réponses

7. SE DÉMARQUER LORS DE SA PROCHAINE ÉCHÉANCE

- Projection dans la prochaine prise de parole et les facteurs de succès
- Entraînement devant les autres participants
- Coaching par le formateur

8. BILAN

- Retraversée des notions vues pendant la formation
- Tour de table et engagement pour les futures prises de paroles

