



Le discours

LE DISCOURS PERSUASIF: CONVAINCRE ET MOBILISER (1J)

Objectifs

- Découvrir les bases de la puissance rhétorique.
- Identifier les éléments de son charisme personnel.
- Construire et délivrer un discours persuasif.
- Exprimer son leadership dans les codes partagés de la société.

Contenu

Présence

Occuper l'espace, cultiver son charisme comportemental.

Identification du charisme singulier de chaque participant

Test et élaboration du triangle charismatique de chaque participant par le système de la rhétorique (Logos – Ethos – Pathos). Identification des points forts.

Présentation des codes du discours

Parler clair, concis, user d'un langage powerful et mettre en avant sa singularité avec naturel et simplicité.

Prise de parole avec charisme

Comment prendre la parole et avec quel contenu selon les contextes pour faire valoir une pa-

Méthode

Alternance de théorie et de mises en situation avec et sans caméra. Mises en commun et formalisations par l'animatrice.

Evaluation

Durant la formation : mises en situation permettant de mesurer les progressions par étapes.
Evaluations et formalisations par l'animatrice.

Support

Un **Guide sur le charisme** sera distribué aux participants à l'issue de la formation.

Formatrices

Béatrice Toulon/Marlène Reux

Infos pratiques

12 personnes maximum.

Toutes les personnes désireuses d'acquérir les techniques du discours et de l'expression pour convaincre. Pas de prérequis.

Horaires : 9H00 - 17H30.

Lieu : Paris, régions.

Tarifs

Inter : 700€/pers.

Intra et individuels. Nous consulter : contact@maestria-consulting.com.