

CODE : CONF1

Devenez un Conférencier remarquable et mémorable

OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Assumer son style en conférence et son impact sur l'audience
2. Prendre confiance en soi pour moduler son personnage
3. Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange)
4. Aider à clarifier les messages clés à faire passer
5. Adapter son contenu à l'auditoire
6. Gérer la présence physique (gestes, voix, posture)
7. Développer de l'aisance, du leadership et de l'impact
8. Créer des images et des métaphores pour faire passer simplement les notions complexes
9. Passer du concept au concret
10. Comment être impactant avec le Storytelling
11. Comment créer un sentiment d'appartenance avec l'humour
12. Comment créer un effet mémorable avec les émotions
13. Créer une conférence mémorable
14. Créer une mise en scène appropriée à votre conférence
15. Gérer les effets de scène et les accessoires
16. Construire une stratégie de communication en ligne personnelle qui capte l'attention
17. Clarifier son positionnement et savoir l'exprimer sur internet
18. Créer un personal branding impactant et se démarquant de la concurrence
19. Comment cibler et attirer les bons prospects ?
20. Comment communiquer efficacement sur son offre ?
21. Vendre naturellement sur internet
22. Créer une communauté de fans engagés sur les réseaux sociaux
23. Démystifier l'écriture d'un livre professionnel
24. Prendre ou reprendre confiance dans ses capacités d'écriture
25. Comprendre les rouages de l'édition d'un livre professionnel
26. Élaborer une stratégie gagnante de diffusion
27. Permettre au conférencier professionnel de développer une stratégie, une présence Internet" et une "identité numérique" efficace et pérenne en toute autonomie
28. Être plus à l'aise pour vendre ses conférences
29. Gérer les appels téléphoniques pour se vendre avec des potentiels prospects
30. Savoir négocier en situation de vente de conférence

INFORMATIONS PRATIQUES

DUREE DE LA FORMATION

L'équivalent de 13,5 journées, à savoir : 2 séances préparatoires, 13 soirées en distanciel, 6 modules en e-learning et 6 journées pleines en présentiel pour un total de 100 heures

PUBLIC CONCERNE

Ouvert aux conférenciers professionnels débutants ou expérimentés souhaitant créer et développer l'enthousiasme et impacter davantage leur auditoire en conférence.

<p>DATES ET LIEU Lieu de formation : 1. Les Carnets d'Éveil Formation. 30, rue Saint Lazare 75009 PARIS</p> <p>Dates : Voir dates de formation sur le site</p> <p>TARIF 6 749 € HT (Exonération de TVA selon l'article 261-4-4°a du Code Général des Impôts)</p> <p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES D'UN HANDICAP Nos bureaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap (pour accès PMR avec fauteuil d'une largeur maximum de 60 cm). Nos animations et nos supports de formation peuvent s'adapter aux personnes porteuses de handicap visible ou invisible afin que la formation soit la plus efficace possible. Les personnes handicapées bénéficient de l'ensemble des dispositifs de formation dans le respect du principe d'égalité d'accès. Nous pouvons aussi externaliser nos formations en fonction de la nature du handicap.</p> <p>DELAIS D'ACCES Au plus tard 15 jours avant le début de la formation.</p> <p>PRE-REQUIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La création d'une conférence test (contenu et forme) de 12 à 20 minutes est nécessaire pour pouvoir s'inscrire à cette formation. • Avoir le projet de développer une activité de conférencier dans le cadre d'une activité professionnelle • Avant la formation, envoi d'un livret d'exercices préparatoires notamment sur les aspects marketing de l'offre du conférencier à faire impérativement pour permettre l'analyse des exemples personnels le jour de la formation. • Venir avec un ordinateur, un smartphone, un compte Google (Gmail) et des contenus de présentation à mettre en ligne <p>LES BONUS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clôture de la formation avec une conférence présentée à un public en situation réelle <u>et filmée</u> • Huit intervenants experts dans leur domaine • Avantage concurrentiel sur le thème de l'identité numérique, du marketing spécifique du conférencier et de la création d'un contenu publiable • Vidéo professionnelle pouvant servir de présentation pour la promotion de la conférence 	<p>MODALITES D'ACCES Entretien préalable pour la validation d'une conférence test et des motivations professionnelles ainsi que la signature de la convention de formation.</p> <p>L'ENCADREMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hervé Franceschi : Formateur et Coach certifié. Maître Praticien en PNL et Hypnose Ericksonienne depuis 2004. Préparateur Mental de Sportifs de Haut Niveau et praticien EFT® Sport. Statut : Gérant et Responsable Pédagogique des Carnets d'Éveil. https://www.lescarnetsdeveil.com/fr/herve-franceschi/ https://www.hervefranceschi.com/ • Folco Chevallier : Fondateur de l'Académie BookLeaders. Diplômé de l'ESCP Europe, entrepreneur dans le digital, il a écrit et publié deux romans best-sellers numériques. Il accompagne les coaches, experts, conférenciers, consultant et entrepreneurs dans l'écriture, la publication et la promotion de leur livre. https://www.editions-larousse.fr/auteur/folco-chevallier http://folcochevallier.com/ • Sylvain Durand est Coach, conférencier et formateur en présence Internet pour une Identité Numérique humaine et assumée - fondateur de TOLK. Il accompagne les professions libérales, les commerçants, les artisans et les élus à construire leur identité numérique pour leur faire gagner en visibilité et notoriété sur le Web. https://tolk.fr/coach-presence-internet-sylvain-durand/ • Théo Duverger : Docteur en médecine vétérinaire. Formateur aux techniques d'influence en entreprise: hypnose ericksonienne, PNL, biais cognitifs, influence sociale. Formé à l'art dramatique et aux marketing du conférencier -Technique "OneManConf" https://www.theoduverger.com <p>+ Xavier Lemaire pour la dramaturgie et la mise en scène, Josette Kalifa pour le travail sur la voix, Anaelle Hammer pour l'atelier appel à froid et Olivier Monin pour l'atelier négociation</p> <p>En option:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Philippe Boulanger est conférencier en innovation, disruption, intelligence artificielle et prospective. Entrepreneur, dirigeant dans des grands groupes technologiques, coach à HEC, investisseur, il crée en 1994 le premier système de visioconférence pour Apple. La suite logique est donc une masterclass qui permet de cartonner en vidéoconférence, ou d'enregistrer des vidéos de teasing pour vos prospects ou clients. https://philippeboulanger.com/fr/#apropos https://masterclass.philippeboulanger.com/les-secrets-de-la-videoconference
---	--

CONTENU DE LA FORMATION :

Résultat attendu de l'intervention pour les participants :

Doter les participants des moyens, outils et clés pour publier très rapidement leur premier livre, en complément de leur conférence. Ce livre sera un outil précieux et dans toute leur communication : en avant-vente, pour valoriser leur message et positionnement et post-conférence, pour renforcer leur message et poursuivre la conversation.

Ce livre, "Nouvelle Génération, sera court, 80 / 100 pages, pour viser un résultat rapide, efficace, dès la formation et ensuite quelques mois plus tard pour l'écriture et la publication.

L'objectif est ici de familiariser les participants au parcours d'écriture et publication "nouvelle génération" : un livre publié rapidement, disponible sur les librairies en ligne, et au service du business du conférencier..

Pourquoi ce positionnement/cette offre ?

La plupart des personnes ont envie d'écrire un livre mais sont souvent découragées par l'ampleur de la tâche. Une fois leur livre écrit, c'est souvent le parcours du combattant pour trouver un éditeur. Une fois l'éditeur trouvé, il faut compter entre 6 et 12 mois avant que le livre ne soit publié. Résultat, entre l'idée initiale et la publication, il peut s'écouler 2, 3, 4 ans...Pas adapté au monde moderne...

Un livre "Nouvelle Génération", c'est un premier livre, court et impactant, complément parfait de la conférence, publié en quelques mois en librairie, imprimé à la demande, et qui est au service du business du conférencier.

Ce que les participants auront concrètement à l'issue de la formation :

Le thème de leur livre et comment ce thème s'articule avec leur conférence

Le titre de ce livre

Le plan de ce livre

La méthode pour écrire ce livre rapidement et s'assurer qu'il rencontrera le coeur de ses lecteurs

La méthode exacte pour publier en quelques semaines ce livre dans les plus grandes librairies en ligne (Amazon, Fnac)

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- La formation vise à développer chez le ou la conférencière, la posture juste (entre le sachant et le présentateur) et à l'aider à trouver son propre style. Elle propose aussi de mieux gérer son auditoire en situation de conférence notamment en adaptant son contenu. Et enfin de créer un impact à moyen ou long terme, en augmentant la qualité et la forme du contenu. De plus, cela augmentera l'assurance, la confiance en soi et l'aisance en situation de prise de parole en public.
- La méthode pédagogique pour chaque item de ce programme consistera en un enseignement théorique à partir de vidéos commentées ou d'études sur l'impact des techniques oratoires proposées. La pratique se fera sous forme d'ateliers, par groupe de 2 puis en plénière (partages d'expériences dans un climat de bienveillance et de convivialité), mettant en œuvre les outils proposés. Elle propose aussi une pédagogie et des méthodes à appliquer pour faciliter la transmission du contenu auprès de son auditoire.

Moyens techniques :

Vidéos, document de synthèse, échanges inter-personnels, note-books, et débriefings.

SANCTION DE LA FORMATION

Méthodes d'évaluation :

Une conférence présentée à un public en situation réelle. Evaluation à chaud.

Validation du stage :

Une feuille d'émargement pour chaque demi-journée devra être signée pour chacun des élèves.

Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation. Accès à des liens permettant de valider les contenus techniques

Chaque participant se verra remettre un certificat en fin de parcours.

PROGRAMME

Soir 1 : Animateur Hervé Franceschi

18h30- 18h50 : Présentation du programme et des objectifs pour chacun.

18h50- 19h50 : Visualisation du Ted Talk de Simon Sinek sur les Golden Circles pour générer un nouveau contenu plus percutant (finalisation à faire pour la journée 1 si nécessaire)

19h50- 21h30 : Conseils sur la tenue des auditions et sur la préparation

Soir 2 : Animateur Hervé Franceschi

18h30 - 19h50 : Retour sur les Golden Circles de Simon Sinek (validation du Why ?) et évolution du contenu – écriture et validation avec le formateur

- Clarification des motivations intrinsèques :

- o Quelle reconnaissance et considération recherchées ?

19h50- 20h30 : Gestion de la respiration (3 types de respiration à maîtriser pour augmenter sa présence sur scène) - reprise d'ice breakers utilisés dans les 3 premiers jours

- Vivre ses émotions ne plus les dissimuler – usage du registre émotionnel naturel pour augmenter l'empathie avec l'auditoire. Quelle communication mets-je en place ? Avec quelle écoute active ?

20h30- 21h30 : Redéfinition des objectifs :

- o Type de format (keynotes, conférence, atelier, mix)

- o Nombre de conférence/an (payante ou gratuite/défrayée)

- o Publics visés (professionnel néophyte ou spécialiste, grand public)

- o Tarif de vente (à l'unité, en série/épisode, incluant consulting ou formation)

- o Évolution à 3 ou 5 ans (pont vers le futur)

Soir 3 : Animateur Hervé Franceschi

18h30- 19h50 : Augmenter son énergie et gérer son stress

Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange) - Mettre en énergie et créer de l'interactivité

- Mise en situation proposée par le formateur en fonction des difficultés de chacun(e)

19h50- 21h30 : Icebreaker

- Utilisation des messages positifs et du sponsoring positif au service de l'aisance, de l'empathie ou de la sympathie avec l'auditoire – gestion des objections et réfutation

- Définition des points forts de chacun(e) pour augmenter son énergie - validation par la mise en situation avec anecdotes/histoires ou séquence de la conférence test

- Amélioration/révision de la trame des supports visuels, sonores, autres

Soir 4 : Animateur Hervé Franceschi

18h30- 19h50 : Story Telling

- Créer un effet mémorable avec les émotions et l'utilisation du Storytelling

- o Comment créer une histoire qui fonctionne, les types d'histoires et les ingrédients nécessaires

- o Mise en situation par groupe de 3 ou chacun raconte son histoire et les autres la bonifie avec les ingrédients proposés par le formateur

19h50- 21h30 : Icebreaker

- Mise en situation des anecdotes/histoires de la conférence test

- Amélioration/révision de la trame des supports visuels, sonores, autres en lien avec le Story Telling



Soir 5 : Animateur Théo Duverger

Validation après avoir visionné la vidéo du cours et effectué les exercices proposés (équivalent à 4h de visionnage/exercices)

18h30- 21h30 : valider son positionnement sur Internet

- Partage des travaux personnels de chacun et feedback sur chaque proposition • Retour et validation des exercices
- Partage des typologies d'avatars de chacun et feedback
- Analyse de sites du groupe de participants

Le contenu de la vidéo :

- Rappel des 2 fondamentaux du positionnement stratégique : soi, son projet
- Cibler et attirer les bons prospects pour son activité
- Identifier le stade de maturation d'un prospect et savoir comment l'adresser
- Définir son avatar client pour mieux rédiger ses communications
- Stratégies d'acquisition et de communication efficace
- Capturer des e-mails de prospects tous les jours
- Créer un aimant client cohérent
- Réussir les contenus de son aimant client
- Savoir utiliser l'e-mail efficacement sans faire de spam
- Comment organiser ses campagnes email
- La structure de persuasion universelle à utiliser dans toutes ses communications
- Les secrets d'un mail réussi qu'on a envie de lire (copywriting)
- Stratégies d'acquisition et d'automatisation en ligne
- Créer une communauté de fans engagés sur Facebook ou LinkedIn
- Recruter, animer, encadrer et vendre
- Développer la conversation et l'engagement
- Vendre naturellement sur internet
- Les étapes clés d'un tunnel de ventes réussi
- Exemples de tunnels de ventes efficaces

Soir 6 : Animateur Folco Chevalier

Validation après avoir visionné la vidéo du cours et effectué les exercices proposés (équivalent à 4h de visionnage/exercices)

18h30- 19h50 :

1 Comment Écrire un livre "nouvelle génération" en complément de sa conférence

- Identifier le stade de maturation d'un prospect et savoir comment l'adresser
- Définir son avatar client pour mieux rédiger ses communications
- Stratégies d'acquisition et de communication efficace
- Capturer des e-mails de prospects tous les jours

19h50- 21h30 :

o Pourquoi écrire un livre ?

o Facteurs clé de succès

o Typologie de livre

o Comment mettre le livre au service de son business et de sa conférence

o Les nouvelles formes d'édition (numérique, audio, impression à la demande)

2 Entamer son projet de livre

o Comment se lancer facilement ?

o Exercice de Free Writing /Retour des participants.

o Positionner son livre vs sa conférence : travail en binôme+coaching /Retour des participants



Soir 7 : Animateur Sylvain Durand

« La présence Internet & l'identité numérique du conférencier en pratique » Part I

18h30- 19h30 : Les enjeux d'une bonne présence Internet

- Professional Branding, Storytelling et Socialselling, trois concepts expliqués pour développer identité numérique pleinement assumer et créer visibilité, notoriété et transparence à destination de son public ciblé

19h30- 20h15 : Le site Internet, le socle de son identité Numérique (partie #1)

- Quels outils pour construire le socle de son identité numérique de conférencier sur un site " OnePage" à son nom
- De Wix à Wordpress en passant par ReadyMag, présentation de trois plateformes pour faire le bon choix

20h15-21h00 : Le site Internet, le socle de son identité Numérique (partie #2) Quels contenus pour exprimer sa posture ?

- Textes, images & vidéos, le bon mix pour une identité numérique pérenne.
- Prototypage d'une " OnePage" avec Google Drawings

21h00 - 21h30 : En pratique

- Création d'un compte sur les plateformes de création de sites présentés (Wix, Wordpress et/ou ReadyMag)
- Proposition d'un prototype de sa page sur Google Drawings

• Soir 8 : Animateur Sylvain Durand

« La présence Internet & l'identité numérique du conférencier en pratique » Part II

18h30- 20h15 Les Réseaux sociaux, au fil de son actualité professionnelle

Une présence multicanale pour développer ses communautés cibles

- De Facebook à LinkedIn en passant par Instagram et Twitter, présentation des quatre plateformes et des différentes approches éditoriales

En pratique

- Création ou mise à jour des comptes des participants sur les quatre plateformes de réseaux sociaux présentés (Facebook, Instagram, Twitter & LinkedIn)

20h15 - 21h30 : L'usage de la vidéo en live et en différée

Comment proposer une expérience réelle de son identité numérique ?

- Utilisation du live avec Facebook et Instagram pour des interventions exclusives ou des retransmissions publiques

Soir 9 Animateur Philippe Boulanger

Validation après avoir visionné la Masterclass et effectué les exercices proposés (équivalent à 8h de visionnage/exercices)

Cette partie est à faire avant les 5 jours

Session de Questions/Réponses sur le contenu de la Masterclass :

1. L'image que vous projetez en vidéo (conférence)

- L'effet de Halo
- Les aspects techniques incontournables du son, de la lumière et de la caméra.
- Utilisation du bon matériel en fonction des objectifs



2. Atelier gestion de l'arrière-plan

- Comprendre l'importance de l'arrière-plan
- L'arrière-plan construit
- L'arrière-plan virtuel : fond vert, avantages, inconvénients et mise en place
- Atelier studio portable avec et sans fond vert : mise en place et utilisation en quelques minutes

3. Réalisation en vidéo (conférence)

- Outils pour une réalisation bluffante en temps réel, changements de plans, de scène, interactions avec le public
- Atelier : installation et première réalisation

4. Réalisation en vidéo(conférence)

- Effet waow avec présentations innovantes, les compléments pour une réalisation en temps réel plus fluide
- Utilisation inhabituelle de PowerPoint ou Keynote pour générer du contenu

Soir 10 : Animateur Hervé Franceschi

18h30- 19h50 : Présentation du module : « Les habitudes des très bons conférenciers (sur scène et en dehors) »

Puis créer la préparation/routine nécessaire pour chacun(e) afin de se mettre en condition

- Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange) - Mettre en énergie et créer de l'interactivité
- Mise en situation proposée par le formateur en fonction des difficultés de chacun(e)
Préparation
 - o Du contenu (amélioration et répétition)
 - o Mentale (croyance positive de réussite) avec la PNL
 - o Physique (gestion des émotions et de l'énergie – minutage dans la journée)
 - o Logistique (disposition de la salle, matériel fournis et personnel, compatibilité des technologies, voyage, accueil, hôtellerie, etc.)
 - o Confirmation et validation des aspects logistiques (tout ce qui peut générer du stress chez vous et votre client)

19h50- 21h30 : Icebreaker

- Savoir être et savoir-faire du conférencier
- Validation des besoins clients, du scénario (méthodologie, pédagogie et contenu), du cadre

Jour 1 : Animateur Hervé Franceschi

09h00-09h15 : Présentation et objectif de la séance par le formateur

09h15-10h45 : Icebreaker et Auditions des conférences tests (préparées au préalable)

10h45-11h00 : Pause

11h00-12h45 : Reprise des auditions des conférences tests

Déjeuner de 12h45 à 13h45

13h45- 14h 30 : Ice breaker

Reprise des auditions des conférences tests

14h30 – 15h45 : Feedbacks écrits par le groupe et le formateur (explication du type de feedback utilisé comme outil d'apprentissage et de progression simple et efficace pour chacun)

15h45- 16h05 : Pause

16h05-17h30 : Apprendre à construire ou adapter (format/public) une conférence avec la technique des 3 frises – création et écriture d'un synopsis

17h30-18h00 : Feedback de la journée

Jour 2 : Animateurs Hervé Franceschi et Manuel Husson (après-midi)

09h00-09h15 : Présentation et objectif de la séance par le formateur

09h15-10h45 : Développer une capacité d'écriture pour la conférence

o Choix du style /mix (éloquent, récursive, storytelling)

o Recherche d'un fil rouge et d'une histoire idéale

o Pros and cons en binôme de la prose de chacun et réécriture

o Mise en scène/effets- Répétition – Représentation.

11h00-12h45 : Développer créativité sur le fond et la forme et en lien avec les besoins clients

o Parler de soi à la 3ème personne (écriture distanciée)

o Définir un message, 3 clés, et répétitions o Validation avec l'avatar

o Présentation en binôme

o Valider:

o A qui je parle ? Qu'est-ce que je veux qu'ils pensent ? Qu'ils ressentent ? Et qu'ils fassent à l'issue de mon intervention ?

o Quels bénéfices y a-t-il pour eux dans mon intervention ?

o Quel impact pour eux ou leurs équipes ?

Préparation d'un contenu mémorable, exceptionnel, enthousiasmant et impactant

• Atelier d'écriture et de créativité pour choisir les messages clés

Déjeuner de 12h45 à 13h45

13h45 à 15h30 : Icebreaker

• Savoir pitcher son exposé en 2 minutes avec les messages clés (mise en situation pour chacun)

• Mise en situation d'Improvisation corporelle

• Mise en mouvement de la conférence

15h45-16h15 :

• Assumer et moduler son style/son personnage en conférence et leur impact sur l'audience pour augmenter sa confiance en soi - Validation avec chacun – décryptage si nécessaire avec les auditions précédemment filmées

• Proposer un personnage inspirant, décalé, etc.

16h15 – 17h30 : Impact de la Communication Non Verbale et feed-Back pour mieux gérer la présence physique (gestes-déplacements, voix, posture, regard)

• Comprendre et expérimenter le para-verbal et le langage corporel en situation

• Mise en situation pour gérer gestuelle, gestes parasites et déplacements

• Mise en situation pour ajuster la posture et le regard

17h30-18h00 : Feedback de la journée

Jour 3 : Animateurs Hervé Franceschi et Josette Kalifa

09h00-09h15 : Présentation et objectif de la séance par le formateur

09h15-11h00 : Rappel de la journée précédente et Icebreaker

- Mise en situation pour trouver sa voix et l'accepter (de quel instrument je joue ?)

11h00-11h15 : Pause

11h15-12h30 :

- Pratique de la voix parlée, du conteur et du chant Déjeuner de 12h30 à 13h30

13h30-15h15 : Icebreaker et mises en situation avec des textes choisis (improvisation)

15h15-15h30 : Pause

15h30- 17h30 : Placement de la voix, déplacement et gestuelle associée, lecture à voix haute et conférence chantée

17h30-18h00 : Feedback de la journée

Jour 4 : Animateur Hervé Franceschi

09h00-09h15 : Présentation et objectif de la séance par le formateur

09h15-10h45 : Ice breaker et rappel de la journée précédente et suite de la création de contenu mémorable

S'inspirer des meilleurs (francophones et anglophones)

- Visualisation de morceaux choisis de conférenciers « hors pairs » (Ted talk)
- Audition des nouveaux formats de la conférence bonifiés avec feedback écrits Validation des effets « Waouh »
- Validation des moments clés, des liaisons, des anecdotes/histoires et valider les messages clés en plénière (séquence filmée) + feedback

10h45-11h00 : Pause

11h00-12h30 : Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Les 5 moments forts du discours (Exorde, Narration, Confirmation, Réfutation, péroraison) – mise en œuvre (exemple du formateur et improvisation)
- Créer des images, métaphores ou des moyens mnémotechniques pour augmenter l'expérience, la mémorisation et faire passer simplement des notions complexes
- Créer des transitions fluides à valider 2/2 – proposition type brainstorming et écriture
- Conclusion (récapitulatif des messages clés ? ouverture ? message personnel ?) proposition du groupe et du formateur et écriture

Déjeuner de 12h30 à 13h30

13h30-15h15 : Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- 2nd pitch avec les messages clés et une anecdote de l'intervention + feedback Créer une Introduction mémorable (visualisation de quelques cas « réussis » et atelier d'écriture (Isaac Lidsky « Quelle réalité créez-vous pour vous-même ? »)
- Faire la liste des notions et concepts à développer
- Passer du concept au concret (Agrémenter le contenu d'anecdote/histoires, citations, etc.)

- Créer un sentiment d'appartenance avec l'humour

o Quel type d'humour ? Qu'est-ce qui marche avec moi ?

o Mise en situation par groupe de 3 à 4 ou chacun(e) propose son/ses moments d'humour et les autres les bonifie avec la méthode proposée par le formateur

15h15-15h30 : Pause

15h30-17h30 : Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Revalider le rythme et le timing Réalisation de la trame des supports visuels, sonores, autres
 - o Type de présentation : Powerpoint ou Prezi ?
 - o Présentation Zen type Garr Reynolds ou bien sans présentation
- Choix de l'usage d'objets ou d'éléments scéniques

17h30-18h00 : Feedback

Jour 5 : Animateur Xavier Lemaire et Hervé Franceschi

09h00-09h15 : Présentation et objectif de la séance par le formateur

09h15-12h30 : Ice breaker et rappel de la journée précédente S'inspirer des meilleurs (francophones et anglophones)

• V Jour 1 - « Se comprendre et s'approprier sur scène »

Nous aborderons l'expérience de comprendre qui vous êtes, et ce que vous signifiez. En faisant ce constat, vous cernerez vos atouts, vos qualités et comment les mettre en valeur.

Un travail sur la présence, et sur ce qu'il y a de plus précieux : votre propre instrument, composé de votre corps et de votre voix. Un travail physique et technique sur l'apparence et le signifiant. Placer sa voix, comprendre l'énergie d'une salle, gérer son stress...

Icebreaker – échauffement corps et voix

- Gestion de la respiration (3 types de respiration à maîtriser pour augmenter sa présence sur scène)
- Audition de sa conférence en format 20' à 30' puis feed-back des formateurs
- Augmenter son énergie et gérer son stress pour être vraiment vu et entendu et s'aider avec « Les habitudes des très bons comédiens (sur scène et en dehors)
- Validation des points forts/talents de chacun(e) pour augmenter son énergie - validation par la mise en situation avec anecdotes/histoires ou séquence de la conférence test
- Feedback individualisé pour chacun de la matinée

Déjeuner de 12h30 à 13h30

13h30-18h00 : « Créer l'atmosphère, l'écrin scénique propice au message »

Enfin, nous aborderons l'atmosphère de la prise de parole. Comment dans un lieu choisir la bonne technique la bonne lumière, le bon décor, afin de créer ce climat de confiance, et d'intimité avec le public. Dans ce travail, nous aborderons ce qui entoure un espace scénique avec le son, la lumière, la vidéo, le décor, les accessoires, etc.

Icebreaker: lâcher prise

- Création des notes de scènes et didascalie
- Filage sur scène/validation du son, de la mise en lumière et de la technique
- 3^{ème} audition (partielle ou complète) avec mise en scène
- Travail d'amélioration et bonification de la conférence en lien avec la mise en scène choisie pour devenir par exemple : +mémorable, +exceptionnel, + enthousiasmant, + impactant etc.
- Mise en mouvement et mise en scène de la conférence avec le choix de l'usage d'objets/accessoires ou d'éléments scéniques
- Passer du concept au concret – 4^{ème} audition des passages clés (avec ou sans musique) en impro

17h30-18h00 : Débriefing face au groupe, point sur les enseignements reçus.

Jour 6 : Animateur Hervé Franceschi + Jury

09h00-09h15 : Présentation et objectif de la séance par le formateur

09h15-10h45 : Rappel de la journée précédente et Ice Breaker

• Visualisation des vidéos et feedback pour adapter contenu et expression de contenu

10h45-11h00: Pause 11h00-12h30: Ice Breaker

• Visualisation de la conférence dans son ensemble (ambiance, moments clés)

• Filage sur scène/validation du son, de la mise en lumière et de la technique

Déjeuner de 12h30 à 13h30

13h30-17h30 : Passage en plénière (format auditorium ou théâtre) des conférences de chacun.

Les conférences sont filmées et un feedback écrit sera fourni

Une pause de 15 sera programmée entre 2 passages de conférencier

17h30-18h00 : Débriefing face au groupe, point sur les enseignements reçus.

C'est aussi l'occasion d'un Feed-back et d'envisager les axes de progression.

Clôture de la formation. Remise d'une attestation de formation à chaque participant et de la bibliographie