Réussir ses présentations orales - 12h

Convaincre et gagner en impact auprès de son public

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Construire un discours adapté à son public et au cadre de son intervention.
- Vulgariser son propos.
- Structurer sa prise de parole.
- Identifier et corriger ses tics de langage et son non-verbal.
- Réaliser un support de présentation adapté.

Public visé :

Cadres, managers, chefs de projet, consultants, commerciaux. 8 participants maximum.

Prérequis :

Parler couramment la langue d'intervention.
Avoir effectué au moins une prise de parole en public avec un enjeu (rendez-vous commercial, contact journalistes, conférence, pitch, …)
Maitriser les bases de Powerpoint ou autre logiciel de présentation.

Durée de la formation :

12h découpées comme suit :

- une séance théorique de 7h (ou 2 demi-journées), pour appréhender les grands principes.
- Une séance pratique de 3h30 pour expérimenter une prise de parole et analyser les présentations des autres participants, 1 à 2 semaines plus tard.
- 1 à 2h de travail en autonomie entre les deux séances.

Contenu de la formation :

- Préparer une présentation orale :
  - Définir son objectif.
  - Définir son message clé.
  - Connaître son public.
  - Appréhender le cadre de son intervention
  - Faire preuve de pédagogie pour vulgariser son propos.

- Ecrire sa présentation :
  - Capter l'attention dès les premiers mots.
  - Structurer son discours.
  - Faire preuve de pédagogie.
  - Conclure avec impact.
  - Erreurs courantes à éviter.

- Incarner son message :
  - Utiliser différentes méthodes d'entraînement pour gagner en aisance.
  - Identifier et corriger ses tics de langage et gestuels.

- Illustrer son propos :
  - Créer un support visuel impactant : pourquoi, comment.
  - Mettre en forme des diapositives claires.

Expérimentation en début et fin de formation pour prise de conscience des lacunes initiales et du chemin parcouru.

© **Madame Pitch** - MAJ février 2026 - SARL au capital de 1000€, SIRET 839 978 046 00010
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 32 59 09695 59 auprès du préfet de région Hauts-de-France.

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :
- Support pédagogique et fiches-outils fournis au cours de la formation.
- Simulations par le ou les stagiaires.
- Analyse des cas concrets amenés par le ou les stagiaires.
- Apports théoriques (schémas réalisés en direct).

Evaluation des acquis :
Questionnaire d'auto-évaluation en début et fin de formation.
Evaluation par la formatrice au cours des simulations.

Moyens permettant de suivre l'exécution de la formation :
Feuilles de présence signées par les stagiaires et la formatrice, par demi-journée de formation.

Validation de la formation :
Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Nom et qualité du formateur : Marine Cornavin, formatrice en communication ou Sabine Loridant, formatrice et experte du marketing de l'offre.

Lieu de la formation :
Dans les locaux du client ou un tiers-lieu répondant aux normes d'accueil du public à définir ensemble.
Si les consignes sanitaires ne permettent pas de réaliser la formation en présenciel, elle pourra être adaptée par visio conférence.

Equipement nécessaire :
- Une salle ou un bureau avec tables et chaises.
- Un tableau Veleda ou un paper-board
- Un écran et un vidéoprojecteur avec les connectiques nécessaires (variables selon les ordinateurs ou supports des participants).

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :
Madame Pitch s'engage à mettre en œuvre les adaptations pédagogiques et l'accessibilité physique permettant aux personnes en situation de handicap de suivre leur parcours de formation dans les meilleures conditions, et ainsi d'optimiser leurs chances de réussite.
Les commanditaires de formations et/ou les apprenants sont invités à faire connaître à Marine Cornavin (référente Handicap) toute caractéristique à prendre en compte.

Prix : à partir de 3 800 € net de TVA pour 8 participants maximum
Prestation exonérée de TVA – Art. 261.4.4 a du CGI.

Modalités et délais d'accès à la formation :
Formation intra-entreprise.

Peut être prise en charge par l'OPCO du Client sous réserve d'accord du financeur.

Sous réserve des disponibilités des calendriers du Client et de la Formatrice, le planning de formation est mis en place dès la validation du devis et versement de l'acompte.