

## *L'art d'un discours engageant*

### **Changez de dimension professionnelle en intégrant la conférence à votre activité**

Vous souhaitez gagner en authenticité et en impact pour professionnaliser vos interventions en public (discours ou conférences) ? Vous souhaitez diffuser un message fort et déclencher un passage l'action ? Capter l'attention de vos équipes, vos clients ou vos prospects, des premiers mots aux derniers avec un discours structuré et incarné ?

#### **Résumé court du but du client - Le projet :**

.....  
.....

Comment ?

Apprenez à mettre en valeur vos messages, à les illustrer avec des histoires, à réguler et utiliser vos émotions à bon escient.

Découvrez, maîtrisez, les codes et la posture (verbale et non verbale) qui vous permettront de porter vos messages et engager votre public.

Travailler la modulation de votre voix et les silences


Apprenez à déclencher le passage à l'action.

Développez vos capacités pour une présentation en présentiel, mais aussi de façon virtuelle, à distance.


Appréhender l'espace scénique

Commencez à concevoir votre pack marketing avec des photos professionnelles

**Véronique Leroy**

 **33 6 46 60 12 77**  
@ [vleroy@ecole-authenticite.fr](mailto:vleroy@ecole-authenticite.fr)

**Emmanuel Deso**

 **33 6 75 48 67**  
@ [edeso@ecole-authenticite.fr](mailto:edeso@ecole-authenticite.fr)

<https://www.ecole-authenticite.fr/>

L'école de l'authenticité, Consult & Action : 132 Rue Bossuet, 69006 LYON

Siret 451 498 430 00045

Numéro de déclaration d'activité auprès de la préfecture ARA : 82 26 01687 26



# L'ÉCOLE DE L'AUTHENTICITÉ

## Changez de dimension professionnelle en intégrant la conférence à votre activité



### Objectifs

- Mieux se connaître pour communiquer de façon efficace et engageante avec tout type d'interlocuteur
- Apprendre à définir votre message clé et à structurer toutes vos interventions (pitch et discours)
- Comprendre les mécanismes de l'attention
- Acquérir des outils pour développer votre impact : fond et forme
- Découvrir des clés pour être clair et concis : le choix des mots
- Savoir interagir au bon moment, varier votre posture et rythme
- Apprendre à scénariser vos interventions
- Réguler et utiliser vos émotions à bon escient.
- L'art du Storytelling
- Savoir improviser
- Commencer à concevoir un pack de visibilité

**Méthode pédagogique** : apports théoriques, mises en situations, exercices de préparation, exercices face caméra

**Public** : Dirigeants, cadres, chefs de projets, indépendants...

**Pré requis** : aucun

**Compétences acquises** : structuration d'une intervention, présentation de soi, mettre du rythme, utiliser ses mains et son corps, raconter une histoire, gagner en impact, réguler ses émotions, savoir improviser

### Contenu

**La connaissance de soi et de son projet (Volet 1)**

- Mon projet professionnel
- Quel écosystème visé
- Quelles sont mes ressources personnelles ?
- Quel est mon style ?
- Travailler votre pitch court et long
- Les émotions énergisantes et énergivores
- Apprendre à aimer votre image
- S'entraîner face caméra et avec le groupe

**Les clés et principes d'une intervention en public (Volet 1)**

- Structure d'une intervention (discours ou conférence)
- Organisation du contenu et son illustration (exemple, histoire)
- Prise de l'espace (regard, déplacement, gestuelle)

**Durée** : 2 jours + 3 jours espacés de 3 à 5 semaines soit 35h  
+ 8 heures de suivi à distance  
\* 6 heures en collectif  
\* 2 heures en individuel

6 participants pour 1 formateur

**Dates** : voir notre site web

### L'offre inclut

- Votre profil de préférences comportementales (DISC)
- Vos moteurs (WPMOT)
- Vos aptitudes (PTSI)
- Votre évaluation de quotient émotionnel (EQ)
- Préparation
- Documents pédagogique et travail
- L'hébergement pour la deuxième partie dans un lieu incluant un auditorium pour vos entraînements
- Pack photos pour votre visibilité et promotion

**Budget** : <https://www.ecole-authenticite.fr/nous-contacter>

### Les options possibles

Visite du Cadre Noir  
Soirée œnologie  
Viste de l'Abbaye de Fontevraud

### Les plus

Impact – Clarté – Confiance –  
Plaisir – Assertivité - Authenticité –  
Aisance – Connexion- Auto  
régulation émotionnelle – un début  
de pack marketing



# L'ÉCOLE DE L'AUTHENTICITÉ



- Moduler votre voix, utiliser le silence pour plus d'impact
- Ce que je dois abandonner pour être authentique
- La meilleure posture en fonction de mon style
- Utiliser les aides visuelles à bon escient
- S'entraîner face caméra (intro, promesse, plan)

## Savoir interagir et gérer les questions des participants (Volet 1)

- Choisir les interactions possibles et les mettre en œuvre
- Répondre aux questions avec aisance.
- S'entraîner face caméra et avec le groupe

## Structurer son intervention et mise en œuvre (Volet 2)

- Bâtir son intervention sur ses compétences.
- Rappel « inversé » des fondamentaux
- Mise en situation filmée sur l'enchaînement: Intro, promesse, plan et 1 point de développement.
- Tenir le rôle de Maître de Cérémonie
- Restitution des vidéos et nouvelle mise en situation.
- Les 3 composantes
- Les transitions
- Les éléments factuels, les preuves
- Travail sur la voix, les silences
- Travail sur les déplacements
- Début de scénarisation

## L'art de raconter une histoire ou un cas pratique (Volet 2)

- Atelier d'écriture d'une histoire et mise en situation
- Faire appel aux 5 sens
- Les étapes du storytelling
- La place de ses émotions

## Se présenter au travers d'un objet singulier (Volet 2)

- Mise en situation pour captation vidéo pour votre visibilité
- Travail sur la posture : passer de l'expertise, à l'authenticité

## Exercices d'improvisation : travail des émotions, du lâcher prise

Les mises en situation se déroulent dans une grande salle, un auditorium, un théâtre pour vous faire vivre des situations et des expériences variées.

## Validation de la formation

Attestation de compétences

## Evaluation de la formation

Durant la formation, travaux à rendre, mises en situation, le formateur établira une évaluation en 3 niveaux Acquis, En cours d'Acquisition, Non Acquis.

## Logistique

Après validation par le client, vous recevrez par voie dématérialisée une convocation indiquant l'adresse et les horaires de la formation ou les liens d'accès à la classe virtuelle si la formation est à distance.

A l'issue de la formation, une évaluation sera à compléter dont les indicateurs nous permettent de garantir des formations de qualité.

## Accessibilité Handicap

L'école de l'authenticité doit être informée en amont de l'action de formation de la présence de stagiaires en situation de handicap afin d'en adapter le rythme, les moyens de compensation, etc. Nous veillons à garantir l'égalité des droits et des chances des personnes handicapées pour accéder à la formation et valider leur parcours.

*“La réalisation réside dans la pratique.” Bouddha*



## L'ÉCOLE DE L'AUTHENTICITÉ

« Vous faire gagner en aisance pour faire de vos interventions un levier d'engagement

et une vitrine de votre savoir-faire »



**Véronique Leroy**

« L'intelligence de l'impact »

Véronique est formatrice et conférencière.

Depuis 8 ans elle a formé presque 250 conférenciers, de nombreux dirigeants et cadres en formation et atelier.

Ses clients remarquent sa présence, sa simplicité et son côté positif.

Sa force est de clarifier votre message clé, de vous aider à structurer et donner de la couleur à vos idées pour que vos interventions gagnent en puissance. Elle est co-auteure de l'ouvrage « Pitez, soyez percutant en 7 secondes » Editions Dunod.

\* *Formatrice principale*

**Emmanuel Deso**

Alchimiste qui transforme les dénis en envies.

Sa conviction : L'intelligence émotionnelle au cœur du management ! Les émotions sont à la source de nos actions, de nos motivations et d'une prise de parole authentique et engageante.

Emmanuel Deso est un spécialiste des approches comportementales en milieu professionnel. Formateur et coach depuis plus de 20 ans, il a accompagné des milliers de dirigeants, managers et commerciaux dans leurs univers professionnels afin de développer leur force de persuasion, en s'appuyant sur leur intention et leurs émotions. Faire ce que l'on aime... ou apprendre à aimer ce que l'on fait... comme socle de l'excellence.

\* *Formateur principal*



**Michaela Merk**

Michaela est une conférencière internationale, CSP (Certified Speaking Professional). En France seuls 4 conférenciers ont obtenu cette distinction.

C'est une inspiratrice d'énergie positive. Son crédo :

« Ceux qui maîtrisent l'intelligence relationnelle possèdent le secret pour engager leurs équipes et générer une expérience client mémorable »

Elle a occupé des postes de Direction Marketing et Générale chez L'Oréal, Estée Lauder, Marionnaud. .

Aujourd'hui elle est conférencière, consultante formatrice, auteure et professeur. Elle transmet avec passion.

\* *Marraine de l'école et de l'Ecurie. Intervention sur une des journées du volet 2 en présentiel ou distance.*



**Delphine Perrin**

Issue d'une formation universitaire en Philosophie puis en Histoire de l'Art, Delphine mène une réflexion plastique sur le corps et l'image.

Photographe freelance depuis 2010, elle mène parallèlement une recherche artistique personnelle et la réalisation de commandes dans les secteurs artistiques et culturels.

Elle est également photographe de plateau pour le cinéma.

Elle a rejoint le studio Hans Lucas en 2019.

\* *Intervenante sur le volet 2 pour les prises de vue*

