



Académie de Sophrologie
Caycédienne

PARIS

Perfectionnement en Sophrologie Caycédienne®

PROGRAMME

Réussir sa conférence en sophrologie

« La force d'un message est lié à notre capacité à le porter »



140 bis rue de Rennes 75006 Paris
Adresse mail : sophrocaycedienneparis@gmail.com
www.academie-sophrologie.com
Tel. 01 70 38 25 07 - 06 03 73 10 58

RÉUSSIR SA CONFÉRENCE EN SOPHROLOGIE

PROGRAMME DE LA FORMATION

C'est, s'entraîner à la prise de parole en public pour présenter la sophrologie avec succès !!

Dans cette formation, vous apprendrez à :

- Capter votre auditoire,
- Adapter votre message avec succès,
- Exprimer clairement vos idées,
- Structurer un message synthétique et appétissant,
- Gagner en clarté,
- Utiliser les techniques efficaces de présentation,
- Adopter un comportement efficace dans les échanges.

Cette formation se déroule en cinq étapes :

1. **Structurer son message et préparer le contenu de son intervention**
2. **Comment valoriser la Sophrologie, dans une présentation**
3. **Donner vie à sa présentation**
4. **Développer une présence agréable et enthousiaste à l'oral**
5. **Gérer avec aisance les interactions avec son auditoire**

JOUR 1

Structurer son message et préparer le contenu de son intervention

Être méthodique pour emporter l'adhésion

- Déterminer son objectif et construire ses arguments pour rendre ses propos convaincants,
- Utiliser les 4 grandes familles d'argument,
- Distinguer ce qui est fondamental, essentiel pour l'auditoire,
- Identifier les points forts du message à faire passer,
- Cibler son public : prendre en compte ses besoins, ses attentes,
- Mettre en valeur ses intentions,
- Capter l'attention de son auditoire avec l'accroche... Marquer les esprits avec la chute,
- Construire un plan pour valoriser ses propos,
- Appliquer la règle des 4 C : court, clair, concret, compréhensible.

Exercice pratique : Travail préparatoire à partir d'une présentation à réaliser.

Comment valoriser la Sophrologie, dans une présentation ?

Donner le goût de la Sophrologie !

- Analyser les motivations de ses interlocuteurs pour adopter le bon angle d'attaque,
- Choisir le vocabulaire adapté,
- Incarner son message,
- Se mettre en phase avec son auditoire,
- Choisir une logique démonstrative forte,
- Trouver les accroches qui vont captiver.

Exercice pratique : Aller à l'essentiel : quelle idée maîtresse restera-t-il de ma présentation ?

Donner vie à sa présentation

Votre auditoire doit avoir envie de ne pas en perdre une miette ! À vous de jouer !

- Associer son discours à des supports impactant,

- Mettre en valeur le message : registre vocal, rythme, modulation, intonation...
- Capter l'attention pour dynamiser l'échange : les effets de style, l'implication de l'auditoire, les questionnements,
- Utiliser les messages non-verbaux : postures, gestuelle, expressions et regards, déplacements...
- Susciter l'intérêt et le maintenir,
- Donner envie d'en savoir plus !!!!!

Technique de scénarisation de sa prise de parole : application.

JOUR 2

Développer une présence agréable et enthousiaste à l'oral

Capter son auditoire par sa présence

- Donner une image positive, dès la première prise de parole,
- Les postures appropriées,
- Le mouvement : le pouvoir libérateur du geste,
- L'harmonisation du geste et de la parole,
- La faculté d'improvisation verbale et l'expression gestuelle,
- La gestion et l'appropriation de l'espace,
- Faire correspondre son intention avec l'effet produit.

Gérer avec aisance les interactions avec son auditoire

Instaurer une relation fluide et constructive avec son public

- Etablir le contact avec son public,
- Maintenir l'attention du public,
- S'adapter aux autres et gérer ses réactions,
- Tirer parti des objections, et des interactions délicates (gérer les contradicteurs, les sceptiques, les opposants, ...),
- Dépister les signes d'incompréhension ou d'ennui,
- Exercer sa force de conviction,
- Savoir se rendre disponible, en établissant un véritable dialogue,
- Développer son esprit d'à-propos.

Exercice pratique : anticiper et préparer les objections à venir, afin de ne pas être pris au dépourvu.

FORMATRICE

Caroline Lambert de Cesseau, sophrologue caycédiennne praticienne, Coach-formatrice depuis 20 ans, en communication interpersonnelle, management, développement personnel, efficacité Professionnelle.

Caroline Intervient dans les établissements de santé et médico-sociaux, et en entreprise. Elle est animatrice certifiée en Co-Développement professionnel et Managérial (méthode d'Intelligence Collective).

Elle se forme actuellement à l'École de la Présence Thérapeutique avec Thierry JANSSEN à Bruxelles.