

FORMATION  
« PRISE DE PAROLE EN PUBLIC  
AVEC IMPACT PROFESSIONNEL »

*S'exprimer avec impact*

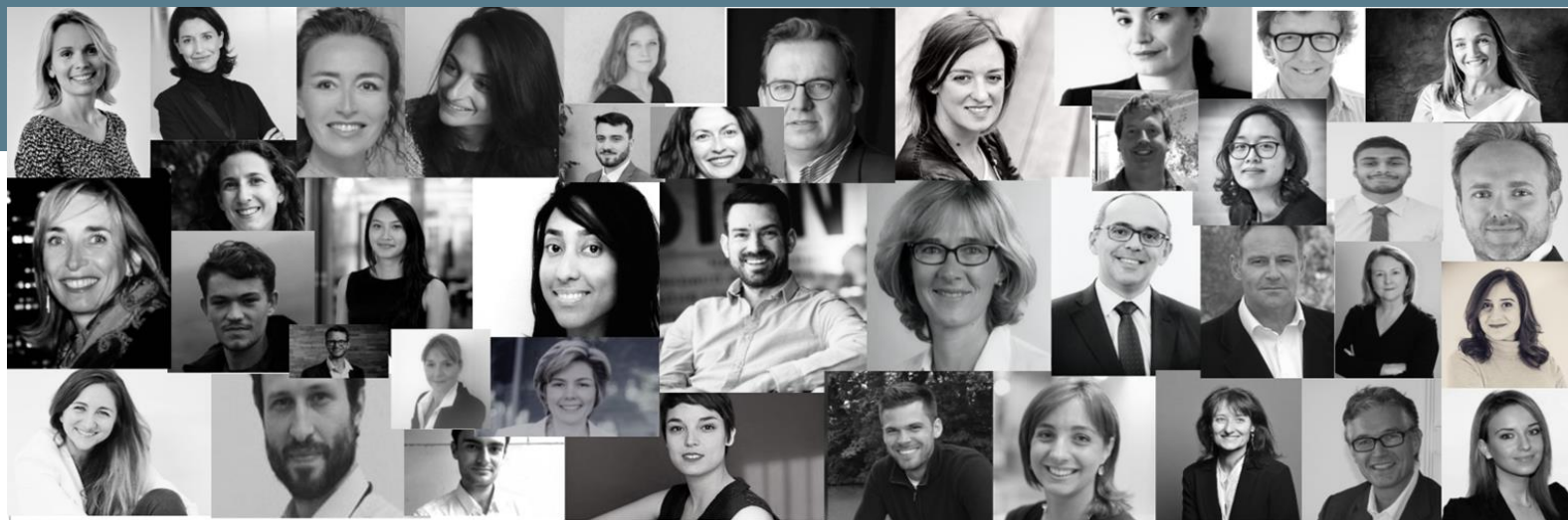
*Convaincre son auditoire*

yapuka  
Libérez votre talent



*La prise de parole fait appel à des compétences techniques et comportementales, sa maîtrise est essentielle en milieu professionnel. Pourtant, il arrive encore très souvent que d'excellents professionnels ne puissent pas valoriser leurs contributions en raison d'un manque de technique d'expression orale pour être efficace et convaincant*

# 175 PROFILS D'ENTRAÎNEURS-COACH



- ❖ **Sélectionnés** sur leur **expertise & pédagogie**
- ❖ **Formés** à notre méthode et partageant les **valeurs** de YAPUKA (bienveillance, confiance, partage, transmission, exigence)
- ❖ Présents dans **toutes les grandes villes en France** et à **100% en distanciel**
- ❖ Présents dans **tous les secteurs** (industrie, luxe, e-commerce, banque-assurance....) et **tous les métiers** (marketing, digital, finance, informatique, commercial, RH...)

# Quelques exemples de **profils**



**Julien L.**

- Ancien **pilote des forces spéciales**
- **Entrepreneur** et **fondateur** de sa société
- Facilitateur, coach mental, Hypnothérapeute



**Laurence A.**

- Plus de **20 ans** d'expérience dans le **groupe LVMH**
- **Tutrice** d'étudiants et **mentor** de jeunes actifs
- Formatrice en **prise de confiance** en soi



**Violette T.**

- **Responsable RH** (9 ans d'expérience en recrutement)
- **Experte coaching** en **prise de parole**
- Passionnée de **théâtre** depuis 6 ans



**Caroline B.**

- **20 ans** d'expérience dans le management d'équipes **marketing** et **commerciales** au sein de grands groupes comme **SAP, SAFRAN**
- **Consultante** en **business development** pour les startup
- **Recruteuse** de talents dans la vente

# BÉNÉFICES & BÉNÉFICIAIRES

## POURQUOI ?

- ❖ **Réussir sa prise de parole lors d'une présentation** à un client ou prospect,
- ❖ **Apprendre les bonnes attitudes** à adopter ainsi que les étapes clés d'un échange réussi en fonctions des situations professionnelles,
- ❖ **Garder son calme et maîtriser son argumentation** pour convaincre,
- ❖ Avoir un discours plus **clair, structuré** et impactant.

## POUR QUI ?

- ❖ **Les commerciaux** : prospecter, argumenter, négocier,
- ❖ **Les dirigeants/ managers** : pitcher son entreprise, prendre la parole en réunion, dérouler un discours avec leadership
- ❖ **Les RH** : bien mener son entretien, avoir un discours attractif auprès des candidats,
- ❖ **Mais aussi pour tous les collaborateurs** : avoir un discours clair, simple et accessible pour retenir l'attention de son interlocuteur.

## COMMENT ?

- ❖ **En distanciel ou en présentiel**
- ❖ **Durée : 1 jour (7 heures) ou 2 jours (14h)**

## OBJECTIFS

- ❖ Réussir sa prise de parole en public avec impact devant un auditoire,
- ❖ Savoir se mettre en scène en utilisant les techniques d'expression orale,
- ❖ Maîtriser son corps, sa gestuelle, son regard,
- ❖ Prendre confiance en soi et maîtriser son trac

## Programme (sur 1 ou 2 jours)

### 1 . *Se préparer à la prise de parole*

- Bien structurer son intervention : contenu, objectif, arguments
- Les différents styles de communication et l'impact du langage corporel
- Exercices et techniques théâtrales d'expression
- Les éléments clés d'une communication non-verbale réussie
- Capter l'attention, jouer avec la scène et le public
- Mise en situation : exercices pratiques encadrés

### 2. *Se mettre en scène et délivrer un message assertif et convaincant*

- Gérer son stress et avoir une image positive dans la 1<sup>ère</sup> prise de parole
- Rebondir aux imprévus et répondre aux objections avec le sourire (même à distance)
- Bien clôturer sa présentation
- Mise en situation (improvisation acteur/spectateur) et évaluation des acquis

# ILS NOUS FONT **CONFIANCE**

**yapuka**  
Libérez votre talent



« Merci Yapuka pour ces 2 jours très riches et denses en contenu. Cette formation a été adaptée à nos particularités et nous a tous fait progresser sans aucun doute ! »

**Sophie, fondatrice SO-MG Partners**

« Cette formation est un réel atout pour développer les compétences commerciales de nos collaborateurs. La pédagogie mise en place a permis à nos équipes de retenir des conseils efficaces qu'ils utilisent quotidiennement »

**Tiphaine Hustache - RRH chez Paris-Fashion Shop**

« Je recommande cette entreprise dynamique, apportant une vraie valeur ajoutée, complémentaire au savoir faire de nos équipes carrière-center »

**Loic Matti - Directeur des Admissions Paris School of Business**

# L'ORGANISME DE FORMATION

**yapuka**  
Libérez votre talent

YAPUKA est **spécialisé dans la prise de parole et les entretiens avec impact professionnel.**

La société intervient dans **toute la France**, en **présentiel** ou en **distanciel** pour des formations **inter, intra, collectives** ou **individuelles.**

Notre pédagogie est **interactive** et s'appuie sur le **faire** et **l'expérientiel** : un mix d'apports théoriques et de beaucoup d'exemples, de pratiques et de débrief

❖ **Quentin Fenouillot** - Responsables Partenariats B2B

[quentin.fenouillot@yapuka.org](mailto:quentin.fenouillot@yapuka.org) / 06 85 11 94 54

❖ **Paul Ebrard** - Chargé des partenariats B2B

[paul.ebrard@yapuka.org](mailto:paul.ebrard@yapuka.org) / 06 70 47 82 52



[www.yapuka.org](http://www.yapuka.org)



[www.linkedin.com/company/yapuka-org/](http://www.linkedin.com/company/yapuka-org/)



[www.instagram.com/ya\\_pu\\_ka/](https://www.instagram.com/ya_pu_ka/)



[www.facebook.com/yapuka.org/](https://www.facebook.com/yapuka.org/)



[www.youtube.com/channel/UCpJx5q7smd9oP5AYwOJiDRA](https://www.youtube.com/channel/UCpJx5q7smd9oP5AYwOJiDRA)