

FORMATION

Gagnez en impact dans vos prises de parole

En France, 75% des adultes ont une appréhension à prendre la parole en public. Pourtant, nous le faisons en permanence dans notre vie professionnelle. Animer une réunion, une conférence ou une présentation demande un temps de préparation pour enfin prendre du plaisir ! C'est ce que cette formation vous propose à travers une boîte à outils exhaustive, des retours personnalisés et des expérimentations en groupe favorisant l'intelligence collective.

Les collaborateurs pourront identifier leurs forces oratoires et mieux comprendre leurs besoins spécifiques quand il s'agit de prendre la parole à l'oral. Cette formation les lancera dans une vraie dynamique de progression avec l'envie certaine de bouger les lignes pour enfin se sentir à l'aise.

Objectifs pédagogiques

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- **Reconnaître** leurs forces oratoires et leurs axes d'amélioration.
- **Synthétiser** leur discours pour susciter l'écoute active de leurs interlocuteurs et faire entendre leurs messages.
- **Identifier** leurs messages-clés en fonction de leur public et du contexte de prise de parole.
- **Gérer** leur stress à l'oral.
- **Créer** un support écrit percutant et simple.
- **S'entraîner**, s'auto-analyser et s'appuyer sur des outils pour mieux utiliser leur corps et leur voix.



Objectifs opérationnels

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- **Structurer et simplifier** leur discours pour s'adapter à leurs interlocuteurs.
- **Gérer** leur souffle, placer leur voix et leur corps pour donner envie à leurs interlocuteurs de leur faire confiance.
- **Réguler** leur stress et s'appuyer sur leurs forces pour exprimer leur individualité et marquer l'auditoire.
- **Transmettre** un message clair, percutant et concis pour convaincre plus d'interlocuteurs.
- **S'entraîner** à partir de leur plan d'action pour améliorer en continu leurs prises de parole.



Public visé

Tout.e commercial.e, Dirigeant.e ou collaborateur.rice souhaitant travailler sur sa force de conviction pour convaincre son auditoire en se démarquant.

Pré-requis : avoir préparé un projet à pitcher.



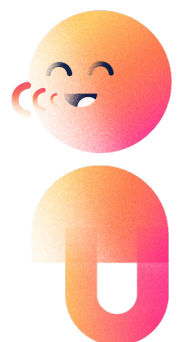
Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 2 jours auprès de 8 collaborateurs (14h)

DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec Bagou ou à contacter directement notre référente Handicap. (laurine@bagou.co)

ADRESSE : France
(l'adresse sera communiquée dans la convocation).





Programme

Connaître ses tics et ses parasites

- **Décrypter les clés** para-verbales et non-verbales.
- **Placer sa voix** grâce à sa respiration costo-diaphragmatique.
- **Soigner ses gestes**, sa posture et son regard pour attirer l'attention.
- **Connaître ses forces oratoires** pour savoir les utiliser et rester fidèle à sa personnalité.

1

Gérer son stress et ses émotions

- **Connaître** les techniques de régulation émotionnelle.
- **Reconnaître** les émotions chez les autres pour mieux adapter son message.
- **Fluidifier** ses échanges et affirmer son assertivité.
- **Improviser et rebondir** face aux imprévus et aux interlocuteurs difficiles.

3

Structurer son discours

- **Se poser** les bonnes questions.
- **Définir** les ingrédients de son discours à partir d'un objectif précis.
- **Structurer** son discours de manière claire et impactante.
- **Simplifier** son message en évitant l'abus de vocabulaire technique.

2

Passer à l'action, s'auto-analyser et s'améliorer en continu

- **S'entraîner**, itérer et s'échauffer collectivement.
- **Mises en situation** filmées pour co-analyser les forces du discours et ses parasites.
- **S'auto-analyser** à partir d'une grille objective et d'un plan d'action individualisé.

4



Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques.
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle.
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps.
- Un plan d'action individualisé accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation.
- Un accès à la ressource Bagou afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme.



Responsable pédagogique

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co

**AU PLAISIR DE
TRAVAILLER ENSEMBLE**



(06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co
bagou.co

FORMATION

Utilisez des techniques de storytelling pour convaincre

Le pitch, c'est la forme la plus courte du discours : 2 à 3 minutes. L'idée, c'est de convaincre en ne disant que l'essentiel ! Beaucoup d'entre nous sont amené.e.s à pitcher un projet face à différents types d'interlocuteurs et l'exercice n'est pas aisé : il faut être court, percutant et convaincre tout le monde. Les ingrédients du pitch conventionnels sont bien connus : le contexte, le problème, la solution. Que se passerait-il si nous changions l'ordre de ces ingrédients ? Et si l'ingrédient « problème » devenait l'accroche ? Et si des techniques de storytelling vous permettaient de vous démarquer et de souligner la singularité de votre projet ? Nous avons quelques réponses et retours d'expérience à vous apporter pour sortir de l'ordinaire et faire mouche !

Objectifs pédagogiques

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- **Concevoir** un pitch fidèle à leur projet, leurs convictions et leur personnalité.
- **Identifier** les messages clés de leur Pitch pour mieux les mettre en valeur.
- **Utiliser les 3 dimensions** « Tête, Cœur, Corps » pour embarquer un maximum d'interlocuteurs.
- **Découvrir** des techniques de storytelling pour marquer leur auditoire.
- **Reconnaître** leurs forces oratoires et leurs axes d'amélioration.
- **Utiliser de nombreux outils** techniques et pratiques pour mieux gérer leur image, leur voix et leur énergie.

Objectifs opérationnels

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- **Utiliser** des techniques de storytelling pour pousser leur auditoire à l'action.
- **Moduler** leur pitch en fonction de leurs interlocuteurs et d'un objectif précis.
- **Transmettre** un cœur de message clair, concis et fidèle à la mission de leur entreprise.
- **Gérer** leur souffle, placer leur voix et utiliser leur corps pour activer leur auditoire.
- **Réguler** leur énergie pour transmettre une image confiante et donner envie à leurs interlocuteurs de les suivre.



Public visé

Tout.e commercial.e,
Dirigeant.e ou
collaborateur.ice
souhaitant travailler sur
sa force de conviction
pour convaincre
son auditoire en se
démarquant.

Pré-requis : aucun



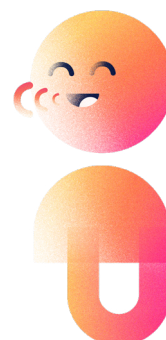
Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 2 jours auprès de 8 collaborateurs (14h)

DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec Bagou ou à contacter directement notre référente Handicap. (laurine@bagou.co)

ADRESSE : France
(l'adresse sera communiquée dans la convocation).





Programme

Choisir l'image renvoyée

- **Décrypter ses forces** verbales, para-verbales et non-verbales.
- **Placer sa voix** grâce à sa respiration, soigner son débit et son articulation.
- **Soigner ses gestes**, sa posture et son regard pour attirer l'attention.
- **Choisir et renforcer** son style d'orateur.

1

Embarquer son auditoire

- **Capter** l'attention dès les premières secondes.
- **Définir** les ingrédients de son discours en s'adaptant précisément à ses interlocuteurs.
- **Synthétiser** son discours pour maintenir l'écoute active de son auditoire.
- **Simplifier** un message complexe en utilisant des structures de discours originales.

2

Sublimer sa parole grâce au storytelling

- **Changer** l'ordre établi de son discours pour gagner en originalité et en impact.
- **Apprivoiser** les techniques de scénarisation du discours.
- **Varié** les rythmes, les arguments et les énergies pour s'adapter davantage à son auditoire.
- **Utiliser les 3 dimensions** "Tête - Coeur - Corps" pour embarquer tous les profils d'auditeurs.

3

Passer à l'action, s'auto-analyser et s'améliorer en continu

- **S'entraîner**, itérer et s'échauffer collectivement.
- **Mises en situation** filmées pour co-analyser les forces du discours et ses parasites.
- **S'auto-analyser** à partir d'une grille objective et d'un plan d'action individualisé.

4



Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques.
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle.
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps.
- Un plan d'action individualisé accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation.
- Un accès à la ressource Bagou afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme.



Responsable pédagogique

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co

**AU PLAISIR DE
TRAVAILLER ENSEMBLE**



(06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co
bagou.co

FORMATION

Intelligence émotionnelle, la clé pour mieux gérer votre communication interpersonnelle.

Dans un monde professionnel où les compétences techniques ne suffisent plus à faire la différence, la véritable force d'un individu ou d'une équipe réside dans sa capacité à comprendre, accueillir et canaliser ses émotions.

L'intelligence émotionnelle n'est pas une qualité "douce" : c'est une compétence stratégique. Elle influence les décisions, la cohésion des équipes et la performance collective.

Savoir décoder les émotions — les siennes comme celles des autres — permet de mieux communiquer, d'apaiser les tensions et de créer un climat de confiance durable. Dans cette formation, nous verrons comment développer son intelligence émotionnelle pour inspirer, engager et favoriser un environnement de travail plus humain, plus agile et plus efficace.

Objectifs pédagogiques

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- **Comprendre** leurs émotions et les facteurs déclencheurs de celles-ci.
- **Détecter** les émotions de leurs interlocuteurs.
- **Apprivoiser** des techniques de régulation émotionnelle avec des outils concrets à appliquer au quotidien.
- **Identifier** des stratégies comportementales d'adaptation face à l'émotion de leurs interlocuteurs.
- **Savoir parler** des émotions.
- **Communiquer** positivement.

Objectifs opérationnels

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- **Identifier** et comprendre leurs émotions et celles des autres.
- **Réguler** leurs réactions émotionnelles dans les situations tendues.
- **Adapter** leur communication en fonction du climat émotionnel de leurs interlocuteurs.
- **Développer** des relations professionnelles plus saines et constructives.
- **Adopter** une communication positive et inspirante.
- **S'auto-analyser** en situation de stress et s'exercer en continu sur les techniques de régulation.



Public visé

Tout.e commercial.e, Dirigeant.e ou collaborateur.ice souhaitant travailler sur son intelligence émotionnelle pour mieux s'adapter à ses interlocuteurs.

Pré-requis : aucun.



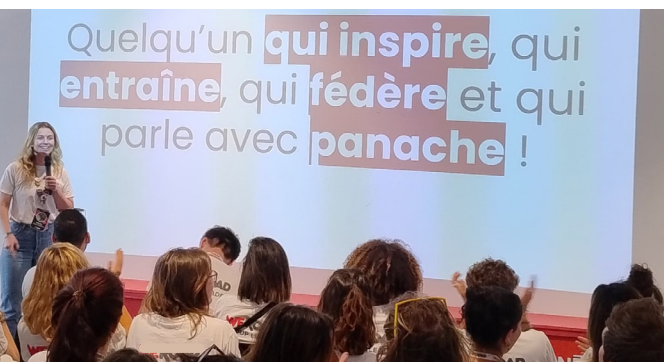
Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 1 à 2 jours auprès de 10 collaborateurs (7h à 14h)

DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec Bagou ou à contacter directement notre référente Handicap. (laurine@bagou.co)

ADRESSE : France
(l'adresse sera communiquée dans la convocation).





Programme

Comprendre l'intelligence émotionnelle

- **Connaître** les 5 piliers de l'intelligence émotionnelle.
- **Distinguer** émotions, sentiments, humeur.
- **Comprendre** le rôle du cerveau émotionnel.
- **Décrypter** son propre fonctionnement émotionnel pour mieux comprendre son style de communication.

1

Communiquer avec empathie

- **Développer** l'écoute empathique et la reformulation émotionnelle.
- **Décrypter** les signaux non verbaux et les micro-réactions dans une conversation.
- **Gérer** des échanges difficiles sans escalade.
- **Créer** une culture émotionnelle saine et motivante.

3

Réguler ses émotions

- **Détecter** les facteurs déclencheurs de ses propres émotions et celles des autres.
- **Connaître** les 5 grandes techniques de régulation émotionnelle.
- **Conscientiser** sa manière de communiquer lorsque l'émotion apparaît et trouver des stratégies comportementales adaptatives.

2

Passer à l'action, s'auto-analyser et s'améliorer en continu

- **Mises en situation** filmées pour co-analyser les forces d'une communication saine et émotionnellement intelligente.
- **S'auto-analyser** à partir d'une grille objective et d'un plan d'action individualisé.

4



Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques.
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle.
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps.
- Un plan d'action individualisé accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation.
- Un accès à la ressource Bagou afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme.



Responsable pédagogique

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co

**AU PLAISIR DE
TRAVAILLER ENSEMBLE**



(06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co
bagou.co

FORMATION

Développer des relations apaisées grâce à la Communication Non Violente

Nous passons une bonne partie de nos journées à parler : expliquer, demander, négocier, recadrer, convaincre. Et pourtant, combien de conversations laissent un goût de tension, de malentendu ou de fatigue ?

La plupart du temps, ce n'est pas ce que nous disons qui pose problème, mais la manière dont le message reçu et ce que chacun projette dans l'échange.

La Communication Non Violente (CNV) propose une autre voie : moins de réactions automatiques, plus de clarté ; moins de rapports de force, plus de compréhension mutuelle ; moins de non-dits, plus de relations apaisées.

Cette formation vise à dire les choses clairement, sans agresser, sans se renier, et sans laisser la relation se dégrader.

Objectifs pédagogiques

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- **Comprendre** ce qui se joue dans les tensions émotionnelles.
- **Détecter** les émotions de leurs interlocuteurs pour limiter l'emballement.
- **Apprivoiser** des techniques de communication non violente pour éviter les réactions "à chaud".
- **Identifier** des stratégies comportementales pour désamorcer les conflits.
- **Savoir parler** de ses besoins sans générer de résistance.
- **Créer** des échanges plus fluides.

Objectifs opérationnels

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- **Identifier**, comprendre et réguler leurs émotions et celles des autres.
- **Découvrir** les techniques de Communication Non Violente.
- **Utiliser** la méthode "OSBD" pour faire passer un message avec assertivité sans générer de tensions.
- **Développer** des relations professionnelles plus saines et constructives.
- **Recadrer** un collaborateur, lorsque la CNV échoue
- **S'auto-analyser** en situation de stress et s'exercer en continu sur la CNV.



Public visé

Tout.e commercial.e,
Dirigeant.e ou
collaborateur.ice
souhaitant travailler
sur sa capacité à
communiquer sans
générer de résistance et à
désamorcer les conflits.

Pré-requis : aucun.



Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 1 jour auprès de 6 à 8 collaborateurs (7h) + un bilan d'une demi-journée 3 mois plus tard

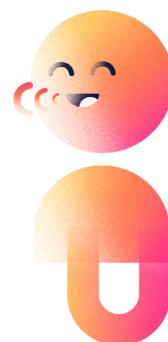
DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec Bagou ou à contacter directement notre référente Handicap.
(laurine@bagou.co)

ADRESSE : France

(l'adresse sera communiquée dans la convocation).





Programme

Gérer et réguler ses émotions

- **Connaître** les 5 piliers de l'intelligence émotionnelle.
- **Reconnaître** ses émotions, sentiments, humeur
- **Décrypter** son style de communication et son propre fonctionnement émotionnel.
- **Identifier** les tendances de réactions face à des émotions intenses.

1

Éviter, désamorcer ou stopper un conflit

- **Connaître** les 4 grands profils de personnalité, pour interagir avec justesse.
- **Adapter** son style de communication dans un climat de tension.
- **Recadrer** un collaborateur, lorsque la CNV échoue, & mettre fin à un échange stérile.
- **Résoudre** certains conflits seul.

3

Adopter la Communication Non Violente

- **Développer** une écoute empathique dans un contexte tendu, au-delà de l'écoute active.
- **Écouter** ses besoins et poser ses limites avec assertivité, sans brusquer.
- **Découvrir** la méthode "OSBD" pour faire passer ses messages avec assertivité.

2

Passer à l'action, s'auto-analyser et s'améliorer en continu

- **Partager** des situations vécues pour co-identifier des bonnes pratiques.
- **Mises en situation** et jeux de rôle dans un cadre bienveillant.
- **S'auto-analyser** à partir d'une grille objective et d'un plan d'action individualisé.

4



Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques.
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle.
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps.
- Un plan d'action individualisé accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation.
- Un accès à la ressource Bagou afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme.



Responsable pédagogique

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co

**AU PLAISIR DE
TRAVAILLER ENSEMBLE**



(06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co
bagou.co

FORMATION

Développer son charisme et sa confiance en soi par le théâtre

Le théâtre n'est pas qu'un art de scène : c'est un formidable terrain d'exploration de soi. Prendre la parole, habiter son corps, regarder l'autre, assumer sa présence... autant de compétences essentielles dans la vie professionnelle comme personnelle, et pourtant si rarement enseignées.

Cette formation propose justement de combler ce manque. À travers des exercices ludiques, progressifs et profondément humains, elle invite chacun à sortir de sa zone de confort — sans jamais y être brutalement expulsé.

En mobilisant les techniques du jeu théâtral, vous apprendrez à poser votre voix, à affirmer votre posture, à capter l'attention et à incarner vos messages avec justesse. Mais surtout, vous développerez une aisance intérieure durable : celle qui repose sur une présence authentique.

Objectifs pédagogiques

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- **Reconnaître** leurs forces oratoires et leur personnalité d'orateur.
- **Renforcer** leur posture pour dégager confiance et assurance.
- **Synthétiser** leur discours pour susciter l'écoute active de leurs interlocuteurs et faire entendre leurs messages.
- **Gérer** leur stress face au regard des autres.
- **Improviser et rebondir** grâce aux outils d'improvisation.
- **S'entraîner**, s'auto-analyser et s'appuyer sur des outils théâtraux pour mieux utiliser leur corps et leur voix.



Objectifs opérationnels

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- **Dégager** confiance et assurance lors de leurs interactions professionnelles.
- **Gérer** leur souffle, placer leur voix et leur corps pour donner envie à leurs interlocuteurs de leur faire confiance.
- **Réguler** leur stress et s'appuyer sur leurs forces pour exprimer leur individualité, leur charisme et marquer l'auditoire.
- **Rebondir** face aux imprévus et aux interlocuteurs impressionnants.
- **S'entraîner** à partir de leur plan d'action pour améliorer en continu leur présence à l'oral.



Public visé

Tout.e commercial.e,
Dirigeant.e ou
collaborateur.ice
souhaitant travailler sur
sa force de conviction, sa
confiance et son charisme
pour embarquer.

Pré-requis : aucun.



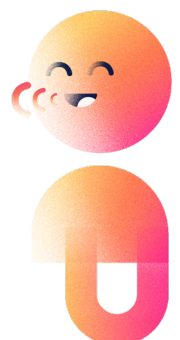
Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 2 jours auprès de 8 collaborateurs (14h)

DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec Bagou ou à contacter directement notre référente Handicap. (laurine@bagou.co)

ADRESSE : France
(l'adresse sera communiquée dans la convocation).





Programme

Renforcer sa personnalité d'orateur

- **Décrypter les clés** para-verbales et non-verbales.
- **Placer sa voix** grâce à sa respiration costo-diaphragmatique.
- **Soigner ses gestes**, sa posture et son regard pour capter l'attention.
- **Connaître ses forces oratoires** pour savoir les utiliser et rester fidèle à sa personnalité.

1

Gérer son stress et ses émotions

- **Connaître** les techniques de régulation émotionnelle inspirées du théâtre.
- **Reconnaître** ses émotions pour mieux se préparer et soigner sa présence vocale et corporelle.
- **Fluidifier** ses échanges et affirmer son assertivité.
- **Improviser et rebondir** face aux imprévus et aux interlocuteurs difficiles.

3

S'exprimer avec plus de charisme

- **Définir** les ingrédients-clés de son message à partir de techniques de récits : le storytelling.
- **Structurer** son discours de manière claire et impactante pour embarquer son public.
- **Déployer** sa force de conviction et persuader.
- **Susciter** des interactions avec ses interlocuteurs et dynamiser les échanges.

2

Passer à l'action, s'auto-analyser et s'améliorer en continu

- **S'entraîner**, itérer et s'échauffer collectivement.
- **Jeux de rôles** & exercices d'improvisation.
- **Mises en situation** filmées pour co-analyser les forces du discours et ses parasites.
- **S'auto-analyser** à partir d'une grille objective et d'un plan d'action individualisé.

4



Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques.
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle.
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps.
- Un plan d'action individualisé accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation.
- Un accès à la ressource Bagou afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme.



Responsable pédagogique

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co



FORMATION

Structurer un discours concis et impactant, à l'écrit comme à l'oral

Un bon discours, ce n'est pas celui qui en dit le plus... c'est celui qui marque. Dans un monde où l'attention se fait rare, savoir s'exprimer avec concision, clarté et efficacité est devenu un véritable avantage. Trop souvent, les idées se perdent dans des discours trop longs, mal structurés ou peu percutants.

Cette formation vous propose d'acquérir les clés pour organiser votre pensée, hiérarchiser vos idées et construire des prises de parole limpides et impactantes, aussi bien à l'écrit qu'à l'oral. Vous apprendrez à capter l'attention dès les premières secondes, à aller droit au but sans perdre en pertinence, et à adapter votre discours à votre interlocuteur et à votre objectif.

Objectifs pédagogiques

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- **Extraire** les messages-clés d'un discours écrit ou d'un échange oral (prise de note efficace).
- **Structurer** leurs messages-clés pour mieux les mettre en valeur.
- **Découvrir** la technique de storytelling "En pleine action" pour aller à l'essentiel.
- **Utiliser les 3 dimensions** « Tête, Cœur, Corps » pour simplifier leur message en s'adaptant à tout type d'interlocuteur.
- **Reconnaître** leurs forces oratoires et leurs axes d'amélioration pour restituer leur message avec impact.
- **Utiliser de nombreux outils** pratiques pour mieux gérer leur image, leur voix et leur énergie.

Objectifs opérationnels

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- **Identifier** rapidement les messages-clés lors d'un échange écrit ou oral.
- **Structurer** leur discours en fonction de leurs interlocuteurs et de leurs objectifs.
- **Mobiliser** les techniques "En pleine action" et le "Triangle grec" pour hiérarchiser les différents types d'informations.
- **Gérer** leur souffle, placer leur voix et utiliser leur corps pour déclencher l'écoute active de leur auditoire.
- **Réguler** leur énergie pour transmettre une image confiante et donner envie à leurs interlocuteurs de les suivre.



Public visé

Tout.e commercial.e,
Dirigeant.e ou
collaborateur.ice
souhaitant travailler sur
sa capacité à synthétiser
les messages-clés pour
gagner en clarté.

Pré-requis : aucun



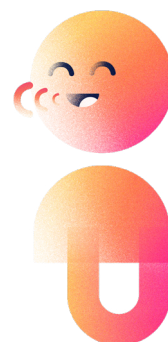
Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 2 jours auprès de 8 collaborateurs (14h)

DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec Bagou ou à contacter directement notre référente Handicap. (laurine@bagou.co)

ADRESSE : France
(l'adresse sera communiquée dans la convocation).





Programme

1 Pratiquer l'écoute et la lecture active

- **Extraire** l'essentiel lors d'un échange.
- **Prendre** des notes avec méthode et en fonction de son propre fonctionnement.
- **Distinguer** les messages essentiels des messages périphériques.
- **Soigner** sa préparation à partir des questions fondamentales *Qui ? Pourquoi ? Quoi ?*
- **Supprimer** les informations périphériques.

1

3 Restituer son discours avec impact

- **Apprivoiser** la technique "En pleine action" pour garder son fil conducteur.
- **Décrypter ses forces** verbales, para-verbales et non-verbales.
- **Soigner ses gestes**, sa posture et son regard pour attirer l'attention.
- **Varié** les rythmes, les arguments et les énergies pour susciter l'écoute active de son auditoire.

3

2 Structurer et organiser les messages

- **Capter** l'attention dès les premières secondes.
- **Définir** les ingrédients de son discours en s'adaptant précisément à ses interlocuteurs.
- **Maîtriser** les règles de lisibilité pour rédiger un texte clair et percutant.
- **Simplifier** un message complexe en utilisant le triangle grec "Tête - Coeur - Corps".

2

4 Passer à l'action, s'auto-analyser et s'améliorer en continu

- **S'entraîner** à partir de textes journalistiques et d'échanges professionnels.
- **Mises en situation** filmées pour co-analyser la clarté du discours et les messages périphériques.
- **S'auto-analyser** à partir d'une grille objective et d'un plan d'action individualisé.

4



Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques.
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle.
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps.
- Un plan d'action individualisé accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation.
- Un accès à la ressource Bagou afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme.



Responsable pédagogique

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co

**AU PLAISIR DE
TRAVAILLER ENSEMBLE**



(06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co
bagou.co