

## Programme de formation

### Art oratoire, éloquence et stratégies : Améliorer vos stratégies et votre leadership

#### But de la formation

À l'issue de la formation, le participant aura pratiqué et intégré des techniques d'art oratoire et sera parfaitement à l'aise dans toutes les situations de prise de parole en public. Il saura engager ses interlocuteurs et créer de la motivation. Il sera capable d'élaborer des stratégies relationnelles, pour obtenir un meilleur leadership, une haute qualité d'échange et d'écoute active. Il saura comment faire débattre et animer la discussion en vue de chercher une solution, ainsi que persuader par « recadrage », c'est-à-dire questionner et infléchir les croyances de ses interlocuteurs.

Cette formation est une valeur sûre pour celles et ceux qui ont besoin de renforcer leur *leadership*, leur prestance et leur charisme lors de leurs interventions.

Nous leur proposons d'explorer les fondamentaux de l'éloquence, du *storytelling* et de l'argumentation, d'améliorer leurs *pitch*, mais aussi d'adapter leurs stratégies relationnelles, ainsi que d'intégrer des outils rhétoriques et stratégiques pour débattre.

Grâce à une meilleure prise en compte de son positionnement, de ses intentions et de ses approches, ils seront capables de mieux s'adapter à leur auditoire.

Comment questionner et distiller une compréhension à plusieurs niveaux ? Comment manipuler les attentes ?

Comment créer de la motivation ? Comment interagir pour convaincre et débattre, choisir les bons arguments... ?

#### Objectifs de la formation

- Être en capacité de varier les intentions (prosodiques, émotionnelles, gestuelles) lors d'une lecture d'un discours, d'une plaidoirie, d'un manifeste
- Explorer différents styles oratoires (simple, tempéré, véhément...)
- Adapter la communication orale en la synchronisant avec son interlocuteur ou avec un groupe (non-verbale, para-verbale, verbale, attitude, émotion), en fonction du contexte
- Régler la proxémique (distance de Hall) avec ses interlocuteurs. En visio, le cadrage à l'écran et la direction du regard
- Questionner son positionnement : position basse/haute, gestion du risque pris, proxémie, climat suscité... en fonction de l'intention posée et déclarée
- Acquérir du leadership en travaillant son positionnement stratégique
- Savoir utiliser des effets rhétoriques (figure de préemption, personnalisation...)
- Connaître les modes argumentatifs et les mettre en application
- Savoir mener un débat constructif pour obtenir le consensus

#### Programme

- Valoriser ses interlocuteurs en se synchronisant avec leurs attentes. Questionner l'auditoire.
- Mener une intervention en utilisant une métaphore filée
- Réaliser une structure improvisée sur un sujet préparé : l'improvisation structurée (Mettre en œuvre cette structuration à partir de quelques mots clés ou de notes succinctes dans un format adapté et bien choisi selon son objectif)

- Adapter la structure (et son contenu) en s'appuyant sur les diverses possibilités d'enchaînements et de transitions entre les parties du discours : pointer une chose qui a été mentionnée, récapituler et annoncer la suite, dire où on en est, faire une rupture avec un silence assez long ou une phrase d'enchaînement
- Savoir passer d'une transmission logique à une transmission émotionnelle
- Utiliser les 7 arguments logiques principaux ( $A=A$  ;  $A \neq \text{NON-A}$  ;  $A$  ou  $B$  ; Si  $a$  est vrai alors  $A$  est vrai aussi ; Si  $A$  est vrai alors  $a$  est vrai aussi ;  $A // B$  ;  $A \Rightarrow +$ ) et les arguments de cadrage, de communauté, d'autorité ou d'analogie
- Construire un bloc argumentatif et élaborer une ligne argumentative convaincante. Étoffer ses arguments à l'aide d'exemples, d'anecdotes et de faits réels afin de les situer dans un contexte et les rendre convaincants et crédibles.
- Prendre en compte les résistances ou les freins de l'auditoire en pratiquant la suggestion indirecte pour influencer les représentations d'une situation, du contexte ou d'un objectif : saupoudrage, présupposition, évocation.
- Désamorcer les critiques ou les réticences en prenant en compte la réactance des interlocuteurs, notamment avant une proposition de solution ou l'annonce d'un objectif, en utilisant la figure de prétérition, l'effet de surprise, la suggestion émotionnelle (*pathos*), les valeurs partagées
- Rejoindre l'émotion des personnes les plus influentes du groupe : anticiper et gérer les situations où l'empathie stratégique est nécessaire

Pour en savoir plus :

<https://www.josephrottner-inventio.com/ameliorez-vos-strategies-et-leadership>

<https://www.josephrottner-inventio.com/competences-eloquence>

## **Pré-requis**

---

Aucun pré-requis.

## **Type de public**

---

Tous publics.

## **Moyens pédagogiques et organisation de la formation**

---

L'intervenant Joseph Rottner est l'intervenant pédagogique principal qui assure, anime et dirige les formations. Cédric Delaye sera le référent pédagogique qui supervise la réalisation de l'ensemble des sessions et se porte garant de leur bon déroulement.

### Nombre de participants-es :

Un petit nombre de participants-es sera privilégié. En cas d'un nombre plus important, il est possible de les intégrer ou de faire intervenir un ou une assistant-e compétent-e pour seconder Joseph Rottner.

Le nombre minimum et maximal recommandé de participants-es dépend des modules :

- Modules 1 et 2 d'art oratoire : entre 6 et 10 personnes maximum
- Module 3 utilisant la vidéo : entre 4 et 6 personnes maximum
- Modules 4, 5 et 6 de communication stratégique : entre 8 et 20 personnes maximum

### Suivi personnalisé :

Un suivi personnalisé est assuré en continu par Joseph Rottner lors des journées de formation mais aussi entre les journées de formation par téléphone et/ou courriel.

Joseph Rottner s'assure des besoins et objectifs de chaque apprenant en début de formation et vérifie en fin de formation s'ils sont atteints ou même dépassés.

### Sanction de la formation :

Niveau 1 : questionnaire d'évaluation du niveau des apprenants vis-à-vis des objectifs de la formation avant qu'elle ne commence.

Niveau 2 : évaluation de la satisfaction des acquis de la formation et évaluation des objectifs de la formation à l'issue de celle-ci.

Niveau 3 : la même chose 2 à 3 mois après la fin de la formation pour évaluer le transfert des compétences et la mise en pratique au quotidien.

### Rythme de la formation :

Nous recommandons donc (autant qu'il est possible) d'écarter certaines journées de formation d'au moins une semaine pour permettre l'intégration des acquis et leur mise en application sur le terrain, *in situ*.

Et pour permettre la réalisation de petits travaux personnels ou des objectifs intermédiaires essentiels pour les valider et atteindre les objectifs finaux.

#### Supports :

Des diaporamas chapitrés avec sommaires interactifs sont mis à disposition pour avoir les principaux supports de formation à portée de clic. Fiches méthodes, fiches de synthèses pragmatiques, schémas, images, citations, points théoriques, protocoles, bibliographie... permettent de conserver les éléments clés de la formation.

Ces diaporamas seront remis électroniquement et sous forme de livret (support papier) pour s'affranchir des outils numériques et donner le maximum de place à la relation interpersonnelle et naturellement privilégier la communication orale.

#### Type de salle privilégiée :

Des salles de plain-pied sont nécessaires au travail de communication pour tous les modules. Pour les modules 4, 5 et 6, un petit amphi peut s'avérer utile.

## **Méthodes pédagogiques**

---

Suivi professionnel qui s'adapte aux besoins spécifiques de l'apprenant. Alternance de l'entraînement, des présentations avec diapos, et des échanges. Retours d'expériences requises. Prescriptions de tâches entre les rendez-vous.

## **Durée**

---

14 ou 21 heures (2 à 3 jours) en fonction des pré-requis.

## **Les points forts de la formation**

---

La proposition de formations privilégie une solution de formation personnalisée et pragmatique, concrète, au plus près des attentes, qui alterne entre points « théoriques » et applications pratiques pour permettre une assimilation par l'expérience.

Nous préconisons des temps de formations espacés d'au moins une semaine pour créer un rythme propice à l'assimilation et à l'appropriation.

La confiance en soi s'acquiert au fur et à mesure des compétences acquises et validées en formation et en situations professionnelles.

#### **Nos engagements :**

- Des allers retours entre savoir et expérience, par des exemples parlants, des petits exercices et le récit des expériences professionnelles ou personnelles des apprenants permettent un apprentissage dynamique.
- Les apprenants-es se donnent du temps d'appropriation grâce aux journées espacées pour tester les acquis dans leurs contextes. Des exercices spécifiques sont demandés. Le temps entre chaque journée de formation permet donc aux apprenants de mettre en application méthodes, outils et techniques dans leur environnement propre et de laisser décanter. Lors de la journée suivante, des retours sont attendus et nous pouvons consolider les premiers acquis en ajoutant des éléments, conseils et de nouveaux apports.
- Les apprenants-es développent leurs aptitudes au sein d'un petit groupe (formation personnalisée)
- Les apprenants-es améliorent leur communication orale et stratégique en identifiant leurs problématiques et en s'appropriant des méthodes à la fois précises et adaptables.
- Les apprenants-es apprennent par la pratique renforcée par des supports fournis qui les aident à mieux mémoriser et assimiler les méthodes et outils, ainsi que la vision de la communication portée par inventiO.

## Compétences et expériences du formateur

---

La formation est dirigée et animée par Joseph Rottner.

Il accompagnera les apprenants·es au plus près de leurs besoins.

Son écoute, son empathie, et surtout son expertise, son expérience, les aideront à créer un changement durable dans leur communication orale.

### A propos de l'intervenant :

Formateur, conférencier, enseignant, formateur, Joseph Rottner a élaboré une méthode pédagogique exigeante et humaniste, qui s'appuie sur un travail individualisé.

Depuis 2007 à l'UTC – Alliance Sorbonne Université, Joseph Rottner est chargé d'enseignement pour la prise de parole en public, l'art oratoire et l'éloquence.

Il est aussi chargé d'enseignement des « pratiques théâtrales » depuis 2016.

À SORBONNE UNIVERSITÉS (Paris 1), depuis 2015, il est l'un des formateurs principaux dans le cadre du concours Fleurs d'éloquence.

Il intervient régulièrement dans diverses écoles : AgroParisTech depuis 2008, Institut de l'Internet et du Multimédia (Pôle Léonard de Vinci à la Défense), CESI (Nanterre)...

Depuis des années, il coach, accompagne et forme de nombreux clients notamment dans le monde de la start'up, de la médecine, du management...

Outre L'Art Oratoire et l'éloquence, il s'est spécialisé dans la communication stratégique et la conduite du changement (formé à l'école de 180° auprès d'Emmanuel Piquet, de l'Arche auprès de Kévin Finel et Jean Dupré) : le dialogue stratégique, la résolution systémique de problèmes, le profiling et le langage d'influence.

En 2021, il crée *inventiO, Éloquence & Stratégies*.

Il accompagne des personnes dans leurs étapes de vie et de changements, dans ces moments de « crise » où ils cherchent à se réinventer. Outre la communication humaniste et hypnotique, une approche qui passe par le corps, il utilise des stratégies et approches systémiques.

Ingénieur biomédical de formation, il s'est dirigé vers la communication dès sa sortie d'école, ainsi que vers le théâtre (il a créé une compagnie en 1997), puis le cinéma. Auteur-réalisateur, homme de théâtre, il a réalisé deux longs-métrages et co-créé de nombreux spectacles depuis 20 ans.

Pour en savoir plus :

<https://www.josephrottner-inventio.com/>

<https://www.josephrottner-inventio.com/a-propos>

<https://www.josephrottner-inventio.com/temoignages>

[Avis fiche inventiO](#)