

Programme de formation

Art oratoire, éloquence et stratégies : Faire récit et argumenter en confiance

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 utiliser sa voix et son corps, et sera capable d'élaborer des stratégies relationnelles, pour engager l'auditoire, et le motiver. Il saura lire ses notes et improviser à tout moment, avoir de l'à-propos, du répondant, de l'écoute.

Cette formation est une valeur sûre pour celles et ceux qui ont besoin d'explorer les fondamentaux de l'éloquence, du *storytelling* et de l'argumentation, celles et ceux qui voudraient améliorer leurs *pitch*, mieux s'exprimer en groupe, et avoir des outils de bases rhétoriques et stratégiques.

Grâce à une meilleure prise en compte de son stress et de ses peurs, chaque apprenant sera capable de s'y confronter en toute sécurité.

Comment commencer, structurer et finir une intervention ?

Quels sont les clés du *storytelling* ? Quels sont les ressorts du *pitch*, d'un court argumentaire destiné à convaincre ? Comment faire des transitions et inclure les réactions de l'auditoire ?

Objectifs de la formation

- Développer sa prestance à l'oral et gagner en confiance (posture, respiration)
- Développer sa voix pour renforcer son impact à l'oral
- Savoir improviser pour faire réagir et susciter l'émotion (*pathos*)
- Être capable de parler à partir de son expérience ou de sa vision du monde (*ethos*), de partir d'un contexte spécifique et d'utiliser l'anecdote
- Savoir transmettre et synthétiser clairement des informations complexes
- Comprendre les composantes de la transmission et leurs différences
- Susciter l'intérêt et embarquer son auditoire (*Storytelling*)
- Développer sa capacité de structuration et d'argumentation (*Pitch*)

Programme

- Pratiquer l'ancrage psycho-physique associant appuis, respiration abdominale, voix et gestes
- S'impliquer corps (posture, 3 types de gestes) et voix (sur 3 tonalités) : la gestion émotionnelle
- Engager les interlocuteurs : le contrat d'engagement
- Identifier la différence entre peur et stress. Canaliser son stress et affronter ses peurs grâce à l'ancrage, en créant un contrat d'engagement, en suscitant les approbations
- Lire à voix haute : les silences et le rythme. Prosodie et variations
- Transmettre une information : repérer les éléments structurants (mémorisation du récit) et les détails importants (l'imagination du récit). Hiérarchiser ces éléments et choisir le degré de détails pour une synthèse efficace

- Savoir improviser « sans filet » comme une technique d'*inventio* : construction au fur et à mesure et premiers éléments de structuration : liens et connecteurs logiques (*logos*)
- Commencer, développer, finir : l'organisation du discours
- Savoir utiliser les liens logiques et les expressions d'enchaînements
- Persuader et faire récit : le *storytelling*, style narratif avec anecdotes, évocations ou exemples de sorte à ce que l'auditoire puisse se représenter le contexte et les idées, s'imaginer la situation, en sollicitant le VAGOK par les descriptions
- Convaincre et argumenter : le *pitch*.
- Organiser un récit argumenté avec 5 ou 7 mots clés choisis et ordonnés. En fonction de l'objectif professionnel (commercial, adhésion sur un projet, présentation d'une activité...) conduire sa parole suscitant approbation et intérêt, prenant en compte les réactions.

Pour consulter les compétences ciblées par la formation :

<https://www.josephrottner-inventio.com/apprendre-faire-recit-et-argumenter-en-confiance>

<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

21 heures (3 jours).

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.

Depuis 2016., est aussi chargé d'enseignement des « pratiques théâtrales »

Depuis 2020, il est chargé d'enseignement en communication stratégique : du dialogue stratégique à la résolution systémique de problèmes.

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)... où il enseigne l'art oratoire et la conduite du changement.

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](#)

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](#)

Programme de formation

Communication orale et vidéo : Pitch & Vidéo

But de la formation

Aujourd'hui les formats courts en vidéo sont largement diffusés et deviennent une norme incontournable.

Il faut être détendu et efficace, savoir faire preuve de synthèse et être concret, autant de paradoxes qu'il s'agit de mettre en pratique :

- Pour préparer un tournage d'une vidéo à large diffusion.
- Pour préparer une soutenance, une conférence, un *pitch* diffusé sur les réseaux ou en interne.
- Pour simplement utiliser la vidéo comme un outil pour transformer durablement leur manière d'être et pour améliorer leurs interventions.

Chaque apprenant·e pourra bénéficier du regard d'un cinéaste et d'un homme de théâtre, véritable expert de l'image et du jeu d'acteurs :

- Pour gagner en aisance face à la caméra.
- Pour développer charisme et éloquence quand l'apprenant·e sera filmé·e.
- Pour apprendre à se regarder et écouter sa propre voix !
L'apprenant·e sera filmé·e lors des essais et un décryptage leur sera proposé en visionnant ensemble ceux-ci.
- Pour développer et améliorer les capacités oratoires lors de filmage : gestuelle, regard, cadrage, rythme de parole spécifique...

Objectifs de la formation

- Préparer le tournage d'une vidéo à large diffusion
- Préparer une conférence, un pitch grâce à la vidéo
- Gagner en aisance face à la caméra
- Développer son charisme et son éloquence à l'image
- Apprendre à se voir et s'écouter
- S'entraîner et améliorer ses capacités oratoires quand on est filmé : gestuelle, regard, cadrage, rythme de parole spécifique...

Programme

- Améliorer sa prestance et sa voix pour renforcer son impact devant la caméra
- Réaliser un *pitch* de 1 min. et 30 sec. face caméra
- Filmer une structure improvisée à partir de quelques mots clés ou de notes succinctes dans un format adapté et bien choisi selon son objectif : Punch-line (30 secondes env.), Pitch (1 à 2 min.), ou Bande annonce (3 à 5 min.).
- Connaître les types de cadrage, les axes caméra
- Utiliser différents types de matériels et de médium
- Connaître les formats, les possibilités de diffusion
- Améliorer sa confiance en apprenant à valoriser son savoir-être à l'image
- Mieux utiliser son expression corporelle
- Prévoir le découpage plan à plan

- Décrypter les essais, envisager le montage

Pour en savoir plus :

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

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 heures (2 jours).

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](#)

Joseph ROTTNER

France - Profession libérale (EI)

SIRET: 84898057900025 - NAF-APE: 8690F

Programme de formation

Communication stratégique La conduite du changement Le dialogue stratégique et l'art de questionner

But de la formation

Que ce soit lors d'un entretien, d'une prise de décision, d'une négociation, d'une vente, d'une réunion, cette formation est une valeur sûre pour celles et ceux qui ont besoin de changer profondément leur stratégie de communication orale, leur potentiel d'écoute et leur questionnement.

Les apprenants·es seront capables d'influencer leur interlocuteur·trice avec respect en prenant en compte l'émotion liée à la problématique.

Ils sauront considérer et utiliser la vision du monde et la structure de langage de leur interlocuteur.

Enfin, ils seront en mesure de pouvoir l'aider à prendre une décision, aborder une problématique, résoudre un problème ou un conflit, trouver une solution.

Les approches et techniques du *Dialogue Stratégique* vont les aider à décrypter le langage de leur interlocuteur·trice et à favoriser un dialogue gagnant-gagnant. Il est à la base des conduites du changement.

- Comment résoudre un problème ou dénouer un conflit par le dialogue ?
- Qu'est-ce qu'un questionnement empathique et stratégique ?
- Comment favoriser un changement de point de vue sans imposer le vôtre ?
- Qu'est-ce qu'un questionnement orienté vers la solution ?
- Comment aider votre interlocuteur à organiser sa pensée, à exprimer ce qu'il ne sait pas dire ou n'ose pas dire, tout en l'aidant à remettre en question son point de vue ?

La formation s'appuie sur l'expérience du formateur, ainsi que sur les fondamentaux de la PNL, de l'École de Palo Alto, du « recadrage », des approches systémiques, dont les applications sont largement utilisées et diffusées dans divers domaines comme le management, la gestion d'équipe, les ressources humaines, le consulting, la thérapie...

À l'issue de la formation, l'apprenant·e sera capable d'appliquer les modèles et les outils spécifiques du dialogue stratégique et de la conduite du changement, tels que : posture de l'écouter, écoute active, reformulations, questionnement du méta-modèle, gestion de crise, gestion des risques, techniques de recadrages et vision systémique.

Développer ces compétences est essentiel pour favoriser ses relations, pour éviter les malentendus, les conflits, pour chercher des solutions appropriées et écologiques au sens systémique.

Objectifs de la formation

- Apprendre à questionner efficacement : posture de l'écouter·e
- S'entraîner aux subtilités de l'écoute active et de la reformulation instantanée et différée, recadrante, prenant en compte l'émotion et le modèle du monde de son interlocuteur·trice (empathie stratégique)

- Pratiquer la synchronisation d'intention
- Décrypter le langage non-verbal et verbal de ses interlocuteurs et leur fonctionnement en repérant ses perceptions et son positionnement
- Pratiquer les changements de positions de perception
- Utiliser les niveaux neuro-logiques de Robert Dilts comme grille de lecture d'un objectif ou permettant de créer de la motivation
- Comprendre et appliquer les différentes modélisations et les questionnements du méta-modèle
- Être capable d'appliquer le questionnement ciblé du dialogue stratégique et de décrypter le langage verbal de ses interlocuteurs
- Exercer sa capacité à avoir du *leading* lors d'un entretien
- Pratiquer la détermination d'objectif questionnant les ressources et les freins
- Élaborer une stratégie de conduite du changement

Programme

1. Connaître les principes fondamentaux de la P.N.L.
2. Pratiquer l'écoute active, la reformulation instantanée et différée, l'empathie stratégique, une éthique de la communication : instaurer une relation fiable et sans jugement ni interprétations abusives.
3. Intégrer les principaux questionnements du méta-modèle (PNL) : Omission, Généralisation, Distorsion, Jugement, Obligation. Grille de lecture.
4. Repérer par cette grille de lecture la façon de fonctionner pour modéliser ses comportements, capacités. S'adapter par le langage et les questions appropriées à autrui. En faire un levier de changement stratégique.
5. Questionner un problème afin de rechercher des solutions. Différencier difficulté et problème et (re)définir une problématique.
6. Comprendre et utiliser les niveaux de Dilts.
7. Savoir méta-communiquer.
8. Savoir comment générer de la motivation.
9. Intégrer les principaux questionnements du méta-modèle (généralisation, omission, distorsion, obligation, jugement).
10. Comprendre la notion de « recadrage ».
11. Savoir inverser la ponctuation d'une généralisation de distorsion pour « recadrer » une situation piégée par un cercle vicieux.
12. Savoir mettre en œuvre une Détermination d'Objectif et s'assurer de l'«écologie» (au sens de la P.N.L.) de l'objectif.
13. Gérer une situation de crise ou de conflit « simple », notamment quand quelqu'un est en sur-adaptation ou en sur-interprétation.
14. Être capable de questionner la notion de risque et d'intention positive.

En résumé :

1. Positionnement dans la relation en fonction du contexte et des enjeux
2. Écoute active, reformulations, et motivation
3. Le méta-modèle, les niveaux neuro-logiques de Robert Dilts et ses applications : questionnements et grilles de lecture
4. Détermination d'objectif, comment questionner le changement
5. Recadrage et questionnements sur des cas spécifiques
6. Initiation à la résolution stratégique et systémique de problèmes par questionnement
7. Mises en application

Pour en savoir plus :

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

<https://www.josephrottner-inventio.com/art-de-questionner-changement-collectif>

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

21 heures (3 jours).

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](#)

Joseph ROTTNER

France - Profession libérale (EI)

SIRET: 84898057900025 - NAF-APE: 8690F

Programme de formation

Communication stratégique La conduite du changement Les stratégies de résolutions systémiques de problèmes

But de la formation

À l'issue de la formation, chaque apprenant aura intégré la logique de l'approche systémique en vue de résoudre des problèmes apparemment insolubles, par exemple lors d'une gestion de crise qui dure ou d'un long conflit.

L'apprenant·e saura utiliser une méthode efficace qui s'appuie sur les recherches et les avancées en stratégies systémiques et relationnelles de Palo Alto notamment, orientées solutions, sur un modèle qui a fait ses preuves tant en entreprise qu'au sein des familles, que dans la relation à soi-même.

Cette formation les aidera à avoir des clés essentielles pour résoudre des impasses et des problèmes complexes afin de pouvoir conduire le changement lors de vos communications professionnelles, interpersonnelles ou au sein d'un groupe, mais aussi pour éviter qu'un problème s'aggrave, qu'un conflit s'enkyste.

Cette formation leur donnera aussi des clés pour être meilleur dans leur *leadership*, leur capacité managériale et leur capacité de négociation.

Une question : Avez-vous déjà tenté de résoudre un problème avec cette sensation d'avoir tout essayé ?
Si c'est le cas, c'est sans doute que les solutions que vous avez imaginées sont inefficaces et même contre-productives !

La résolution de votre problème semble impossible, et vous n'en voyez pas de solution car il y a un risque à aller en ce sens.

En effet, la solution opérante a une logique qui va à l'opposé de ce que vous croyez et que vous pensez bon à faire, et elle est le plus souvent contre-intuitive.

C'est ce que nous vous invitons à découvrir, à savoir détecter dans les relations dysfonctionnelles, et à apprendre à résoudre efficacement et durablement.

La solution fonctionnelle appliquée au système relationnel suscite une rupture d'équilibre systémique salutaire qui non seulement résout le problème, mais aussi prend en compte la gestion des risques et permet de déployer une potentialité nouvelle qui, sinon, ne pouvait pas émerger.

Objectifs de la formation

1. Intégrer les fondamentaux des bases épistémologiques du monde de Palo Alto et de la communication systémique
2. Définir la structure d'un problème persistant
3. S'accorder sur un objectif réaliste et écologique
4. Différencier stratégie et tactique
5. Repérer les tentatives de solutions infructueuses sur lesquelles attirer l'attention
6. Cibler l'émotion qui tient le problème et repérer en une phrase la vision du monde liée à la problématique (système de croyances)

7. S'approprier des stratagèmes et tactiques de résolution : l'imagination idéale au-delà du problème, l'aggravation du problème, technique de l'alpiniste, des petits pas
8. Déjouer les embûches et les pièges de l'action intentionnelle et comprendre les enjeux des états réfractaires à la volonté
9. Savoir utiliser la tâche d'observation et d'autres tâches essentielles
10. Formuler le cercle vicieux d'un problème
11. Prescrire une tâche systémique à 180°
12. Créer un dialogue stratégique avec séquences de questions suivi d'une assignation de tâche

Programme

1. Les bases épistémologiques. Le monde de Palo Alto en accéléré. La logique de l'approche systémique. Un nouveau regard sur les problèmes, orienté solution.
2. La grille stratégique : un questionnement indispensable. Détermination du système pertinent. Rejoindre l'émotion. Repérer les tentatives de régulation. Détecter le cercle vicieux et en faire un recadrage de la situation problématique.
3. Le processif et le réflexif. Le combat entre les deux.
4. L'utilisation des métaphores et du langage hypnotique
5. Le changement de point de vue (recadrage).
6. Le schéma interactionnel.
7. Le changement de niveau 1 et 2.
8. Le thème des tentatives de régulation. Le thème de solution opérante qui n'a jamais été tentée. La prescription de tâches à 180°.
9. Les questions systémiques, paradoxales, déroutantes pour déséquilibrer l'organisation dysfonctionnel du système.
10. La désactivation des buts conscients dont l'horizon bouche toute évolution du système.
11. L'alternative stratégique : un outil essentiel dans la relation pour le changement.
12. La résolution systémique : « vendre » une tâche et consolider le changement.
13. Les études de cas

En savoir plus :

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

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

21 heures (3 jours).

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](#)

Programme de formation

Communication stratégique **La conduite du changement** **Profiling et langage d'influence**

But de la formation

- Pour conduire un projet en évaluant les risques.
- Pour s'adapter en temps réel à son interlocuteur.
- Pour faire les bons choix de recrutement et adapter au mieux un poste à un profil de personnalité.
- Pour avoir un temps d'avance lors d'une négociation.
- Pour voir et comprendre ce que les autres ne repèrent pas.
- Pour avoir de la répartie et adopter un langage pertinent, circonstancié et ajusté à l'Autre.

À l'issue de la formation, vous aurez pratiqué et intégré des techniques du langage d'influence qui permet d'avoir de meilleures stratégies relationnelles, que ce soit pour le choix de ses collaborateurs (profiling), l'amélioration de la motivation, la gestion des risques, les situations de stress, les conflits, ou le ciblage des tendances comportementales selon les contextes...

Quels sont les critères d'un collaborateur ou d'une collaboratrice, d'une personne en entretien d'embauche ?

Comment orienter le questionnement pour détecter ses sources de motivation, ses tendances de comportements au travail et son potentiel relationnel ?

Avec tact et précision, sans enfermer l'autre dans un schéma déterminé, les apprenants apprendront à poser les bonnes questions qui permettent de repérer les ressources et les capacités de la personne, afin de pouvoir la diriger sur un poste qui lui convienne, ou de comprendre pourquoi elle ne s'entend pas avec son collègue, ou n'est pas assez motivée.

Les informations récoltées permettent de mieux adapter les tâches et l'organisation aux femmes et aux hommes pour valoriser leurs potentialités.

Mais aussi pour repérer là où il y a besoin d'apprentissages complémentaires pour les inciter à s'adapter mieux aux conditions organisationnelles et structurelles.

L'adaptation peut ainsi être travaillée dans les deux sens.

En utilisant les chapeaux de Bono, lors de l'animation de réunion, l'apprenant-e sera en capacité de varier ses points de vue pour résoudre un problème ou rechercher une solution en ayant conscience de ceux employés par ses collègues.

- Adaptez votre langage en fonction de la personnalité de l'autre.
- Augmentez vos stratégies et votre influence adaptative !
- Ayez un temps d'avance sur les comportements d'autrui.

Objectifs de la formation

1. Prédire les comportements et attitudes en repérant les méta programmes. Les identifier, les interpréter.
2. Analyser un profil de personnalité grâce au profiling.
3. Détecter les caractéristiques de motivation et les caractéristiques de travail du Profil Lab de Shelle Rose Charvet
4. Animer une réunion sur une problématique en utilisant les chapeaux de Bono (pensée transversale, axes et points de vue fondamentaux).

Programme

1. Les grilles de lectures qui aident à repérer qui on a en face de soi
2. Les métaprogrammes et leur utilisation
3. Le profiling : les profils de personnalités
4. Les caractéristiques de motivation
5. Les caractéristiques de travail
6. Le langage d'influence en action
7. L'interprétation des incongruences
8. Les leviers de changement

En savoir plus :

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

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 heures (2 jours).

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](#)

Joseph ROTTNER

France - Profession libérale (EI)

SIRET: 84898057900025 - NAF-APE: 8690F