



Institut
Supérieur
de l'Éloquence

Être convaincant en toutes circonstances.



Sommaire

On ne nait pas communicant, on le devient. Cela s'apprend !	4
Convaincre, une nécessité.	5
Une formation par l'excellence.	6
Passer de la connaissance à l'action !	7
Apprendre à convaincre.	8
Présentation de la formation.	10
Programme pédagogique.	12

 **Institut
Supérieur
de l'Éloquence**

Institut Supérieur de l'Éloquence
110 r. de La Jonquiere 75017 Paris
+33 1 83 79 02 87
contact@eloquence.fr
www.eloquence.fr

Informations non contractuelles, présentées à titre indicatif.

Une marque
Advocaci Groupe





On ne nait pas communicant, on le devient. Cela s'apprend !

Dans la mythologie grecque, le dieu de l'éloquence avait pour nom Hermès. Il était le messager des dieux. Il était réputé pour sa rapidité et sa ruse. Et il était aussi le dieu des voyageurs, des commerçants, des roublards et des voleurs.

Que retirer de cet exemple ? Que pour être convaincant, il faut faire rêver. Il faut vendre son message et le présenter sous son meilleur jour.

En tout cas, s'il ne faut jamais mentir, dire simplement la vérité n'est pas suffisant pour entraîner l'adhésion et convaincre son auditoire.

Il faut d'abord bien préparer son message pour être entendu et compris. Il faut adapter ses propos en fonction de son auditoire et les exprimer de

façon positive. Il convient d'aller à l'essentiel pour focaliser son discours sur le cœur de son message. Il faut choisir les mots qui vont faire mouche, tout en respectant fidèlement sa pensée.

Il est nécessaire d'apprivoiser le stress, de maîtriser sa posture, de contrôler sa respiration et sa gestuelle et de bien se servir de son regard.

Devenir un bon communicant et un orateur efficace et convaincant demande donc de bien connaître les règles et de parfaitement utiliser les bonnes pratiques. Et surtout, de savoir les appliquer en toutes situations surtout celles qui se révèlent difficiles.

« Pour convaincre, la vérité ne peut suffire » - Isaac Asimov
(écrivain - auteur de science-fiction)

Aujourd'hui, savoir communiquer est devenu obligatoire et pouvoir prendre la parole en public est une nécessité.

Dès la vie étudiante (avec la multiplication des grands oraux) jusqu'aux différents aspects d'une vie personnelle ou professionnelle, chacun doit avoir désormais la capacité de défendre un projet, de convaincre des clients ou des fournisseurs ou d'entraîner l'adhésion de partenaires.



Convaincre, une nécessité.

Mais aujourd'hui, les gens sont de plus en plus sollicités par une masse d'informations qui arrivent de toutes parts. Ils sont souvent à la limite de la saturation et même du rejet. Cela se traduit par un zapping permanent, le développement d'une écoute flottante et même d'une diététique de l'information.

Dans ce climat, convaincre veut dire se distinguer du bruit ambiant.

Les bons communicants se doivent donc de captiver leur auditoire qu'ils soient en situation de prononcer un discours, d'intervenir devant une assemblée, de répondre à des interpellations ou encore d'animer des discussions en petits comités. Cela s'applique encore davantage dans les visioconférences qui ont envahi l'espace de la communication.

Exister dans la sphère publique est désormais une exigence pour tous les acteurs politiques, économiques et sociétaux. Se servir de toutes les prises de parole pour valoriser sa communication et son message est un enjeu crucial de réussite, dans le tourbillon de communication.

A contrario, les répercussions d'une mauvaise prestation en public sont considérables et mesurables très rapidement, d'autant qu'avec Internet plus rien ne peut être effacé. Tout est susceptible d'être retrouvé et utilisé à charge ou à contretemps. Il n'y a plus de droit à l'oubli. Nous sommes sous le régime du Buzz.

L'amateurisme dans l'intervention publique ou même la simple conviction ne sont plus de mise. La parole publique doit être pensée, conçue, travaillée et surtout maîtrisée pour devenir un instrument offensif de communication.

Tous les acteurs publics conviennent maintenant qu'il est indispensable de se former.

L'Institut Supérieur de l'Eloquence se donne pour mission de former les personnes qui s'y sont inscrites à incarner leur message, de le faire partager avec force, conviction et charisme et ainsi de renforcer leur influence pour entraîner l'adhésion.

Cette formation requiert un enseignement d'excellence délivré par des professionnels de haut niveau qui allient tout à la fois les règles de l'art oratoire et de la rhétorique, le choix des éléments de langage les plus pertinents et la maîtrise de la communication non verbale pour tenir en haleine le public et lui envoyer les signaux qui entraîneront son adhésion. L'Institut Supérieur de l'Eloquence propose aussi tous les outils et les apprentissages nécessaires pour utiliser avec efficacité les moyens de communication à distance (webinars, visioconférences) et répondre aux attentes des médias et particulièrement en situation de crise.

Organiser son message pour qu'il soit repris dans les radios et les télévisions sans être coupé, sans être déformé ni réinterprété, nécessite une parfaite connaissance des règles de fonctionnement des médias et surtout une adaptation de son message aux contraintes médiatiques.



Une formation par l'excellence.

L'Institut Supérieur de l'Eloquence insistera dans sa formation sur les réflexes à acquérir pour centrer son message sur l'essentiel (le pitch) et devenir convaincant dans les médias c'est-à-dire être à leur yeux un « bon client ».

Il s'agira également de maîtriser complètement la conception, l'écriture et la mise en page de tous les documents qui accompagneront une prise de parole. C'est-à-dire la mise en page d'un discours écrit, la présentation graphique, la mise au point d'une présentation visuelle et l'élaboration d'un Powerpoint. Autant d'éléments qui serviront à accompagner et à renforcer l'effet d'influence de la prestation orale.

Cette formation permettra de comprendre les mécanismes à mettre en œuvre pour être écouté, pour intéresser et être compris et surtout pour convaincre ses interlocuteurs.

Il est primordial de capter l'attention, de mettre en valeur les axes forts de son propos, de désarmer les critiques et finalement d'entraîner l'adhésion de ceux à qui on s'adresse.

Au terme de cette formation, le bénéficiaire sera capable de formaliser le « pitch » de son message, de choisir les éléments de langage les plus pertinents, de sélectionner le ton à adopter pour faire passer sa communication et surtout d'assurer la cohérence de l'ensemble pour être convaincant.

Mais connaître les règles ne veut pas dire être capable de les appliquer.



Passer de la connaissance à l'action !

C'est pourquoi une grande partie de la formation sera délibérément pratique par des passages multiples devant la caméra (avec visionnage, décryptage et recommandations). Il s'agira de maîtriser totalement les différentes techniques et de s'y sentir à l'aise.

En visionnant chacune de ses interventions, le bénéficiaire de cette formation prendra conscience de l'impact de communication non verbale.

Il saura maîtriser son corps et son image et il apprendra à les utiliser.

Il sera capable d'utiliser l'intelligence émotionnelle, de développer son charisme en trouvant le ton juste et en prenant toute sa place.

Il apprendra à gérer son stress et ses émotions.

Il contrôlera sa voix et le ton de ses paroles.

Il développera son agilité oratoire et vocale pour adapter, en temps réel, son message à son auditoire.

Il mettra en pratique les techniques et les effets oratoires pour raconter une histoire qui marquera les esprits et faire ainsi passer son message.



Apprendre à convaincre.

La Formation se déroulera en langue française, en présentiel ou en distanciel.

Elle interviendra les deux premiers samedis de chaque mois. Elle sera composée de cours illustrés d'exemples concrets, de travaux pratiques devant une caméra avec enregistrement, visionnage et décryptage, de mises en situation concrète par des exercices de communication en temps réel.

La formation comprendra aussi un apprentissage à la communication avec les médias sous forme de séances de médiatraining et d'entraînement à la pratique du débat.

Les participants pratiqueront un entraînement intensif à la communication et à la prise de parole sous toutes ses formes par des exercices proches de la réalité parmi lesquels :

- Rédaction de discours
- Elaboration de déclarations courtes
- Réaction à chaud sur un évènement
- Prise de parole en milieu hostile
- Intervention d'ouverture ou de clôture d'un colloque
- Discours en tribune

Il s'agira d'apprendre à :

- Choisir son mode d'intervention
- Comprendre et apprivoiser le public
- Déjouer les pièges
- Contrôler son message dans sa totalité
- Gérer son temps d'intervention
- Relancer régulièrement l'attention
- Ne pas donner prise à la manipulation
- Savoir mesurer l'impact de sa prestation

En même temps, il faudra :

- Gérer sa communication non verbale
- Apprendre à gérer son stress
- Contrôler sa respiration et sa gestuelle
- Maitriser le ton et le timbre de sa voix
- Augmenter son charisme

Il faudra aussi apprendre à :

- Choisir son style (direct, affirmatif...)
- Pratiquer la « positive attitude » et le « Poker Face »
- Retenir et relancer l'attention,
- Equilibrer la forme et le fond,
- Varier les différents styles d'élocution,
- Appliquer les grandes règles de la rhétorique,
- Utiliser de façon subtile l'humour et l'ironie,
- Être en empathie avec son auditoire,
- Désamorcer l'hostilité.

Une mise en pratique intensive par des exercices filmés permettra de :

- Réfléchir à son apparence
- Apprivoiser et à valoriser son image
- Améliorer sa posture
- Contrôler son phrasé
- Travailler son élocution
- Surveiller sa gestuelle
- Contrôler ses mimiques
- Se servir de son regard et de son sourire

Et tout cela sera mis en pratique en apprenant à gérer son temps pour faire face à toutes les situations de crise.

L'Institut Supérieur de l'Eloquence est le premier établissement d'excellence entièrement dédié à la formation à la communication (verbale et non verbale) dans sa globalité, à la prise de parole en public sous tous ses aspects, à la relation efficace avec les médias et à la maîtrise totale d'une communication à distance.



Présentation de la formation.

La formation est prodiguée par des professionnels reconnus : universitaires, professionnels de la communication, journalistes, comédiens, avocats, coach en expression corporelle.

Cette formation s'adresse à tous les publics qui veulent acquérir ou affermir leur capacité à prendre la parole et à convaincre leur auditoire. Cela concerne aussi bien des étudiants qui devront passer de grands oraux, que des dirigeants, managers, cadres, ou encore des responsables publics ou

privés qui souhaitent augmenter leur visibilité et maîtriser totalement la chaîne de communication pour gagner en aisance et en efficacité.

Organisation des études

Locaux

Nos locaux parisiens sont facilement accessibles en transports en commun. Afin d'accueillir nos participants dans les meilleures conditions en provenance des régions de France Métropolitaine et des Outre-mer, l'Institut Supérieur de l'Eloquence a fait le choix de se localiser à Paris au 110 rue de la Jonquière dans le 17ème arrondissement de la capitale. Notre campus de formation à la fois confortable et convivial est directement accessible depuis tous les grands pôles de correspondance du réseau des transports en commun parisien et francilien (Gare Saint-Lazare, Gare de Lyon, Gare d'Austerlitz, Gare du Nord, Gare de l'Est...).

Formation en distanciel (téléformation)

L'Institut Supérieur de l'Eloquence possède également un dispositif interactif éprouvé et performant. Cette formation peut donc être intégralement suivie à distance, en direct. Les bénéficiaires empêchés d'être présents pour des raisons géographiques (éloignement, desserte) ou pour des questions d'organisation pratique

(transports, nuits d'hôtel) pourront suivre la formation à distance, participer directement à une discussion ou poser leurs questions comme s'ils étaient présents en salle.

Modalités d'inscription

L'Institut Supérieur de l'Eloquence attache une grande attention à l'étude de l'ensemble des candidatures qui lui sont soumises.

Dans un premier temps, le dossier constitué d'un curriculum vitae et d'une lettre de motivation est soumis à la Direction de l'établissement. Dans un second temps, un entretien individuel est organisé avec le candidat afin d'évaluer ses qualités, son degré de motivation et la pertinence de sa démarche au regard de la cohérence de son projet professionnel. Si la décision notifiée au candidat est favorable, l'établissement procède alors à son inscription.

Infos pratiques

Calendrier de la formation et évaluation des compétences

Le cursus de formation est réparti sur 10 mois, au rythme de 2 jours/mois (le premier et deuxième samedi de chaque mois) de septembre à juin et de janvier à décembre.

L'évaluation des compétences se fait de

façon permanente pour chaque module d'enseignement par les enseignants et les professionnels. Les bénéficiaires de la formation connaissent en temps réel l'état de leur progression et les compléments d'expertises supplémentaires à acquérir. En fin d'année est organisé un concours d'éloquence sur un sujet choisi par chacun devant un jury composé de deux professionnels, d'un membre du corps enseignant et d'un représentant de la direction de l'Institut

Frais d'inscription

Coût de la formation : 6500 euros TTC

N'hésitez pas à prendre directement contact avec l'Institut Supérieur de l'Eloquence pour étudier la prise en charge des frais pédagogiques.



Programme pédagogique.

Module 1 :
Journée d'Intégration
Accueil et Présentation

Module 2 :
Convaincre
Communication d'influence oratoire :
l'art de la Rhétorique et
de la Dialectique

Module 3 :
Être à l'aise
La gestion des émotions :
Comment vaincre son stress ?

Module 4 :
La Magie de la Voix
Travailler sa voix pour gagner en
confiance, en charisme et en légitimité

Module 5 :
Communiquer par le corps
L'improvisation théâtrale au service
de la prise de parole

Module 6 :
Le Charisme
La PNL (Programmation Neuro
Linguistique) au service de
la communication assertive

Module 7 :
Emotions et Intuition
dans la communication
Les neurosciences au service
de la communication

Module 8 :
Se mettre en valeur
Storytelling et Personal Branding

Module 9 :
Média training
Première séance d'exercices

Module 10 :
L'E-réputation
Comment utiliser les réseaux sociaux
pour convaincre

Module 11 :
Augmenter sa capacité à convaincre
Art et pratique du plaidoyer

Module 12 :
Le discours et la prise de parole
en public
Séance d'exercices

Module 13 :
L'Art d'influencer
Méthodologie pratique du lobbying :
« stratégie et outils »

Module 14 :
Le Débat
Convaincre par l'argumentation

Module 15 :
Médiatraining
Séance d'entraînement - niveau 2

Module 16 :
Convaincre pour vendre
Préparer et conduire un entretien
de vente

Module 17 :
Convaincre aussi par l'écrit
Ecriture et argumentation
dans les discours

Module 18 :
Le Design du convaincant
La mise en page et l'esthétique
au service de la communication

Module 19 :
Préparation au Grand Oral

Module 20 :
Team building de « désintégration »

Module 21 :
Grand Oral
Remise des diplômes

 Institut
Supérieur
de l'Éloquence

www.éloquence.fr