



Prendre la parole en anglais avec impact N2 (public international)

Référence FORMPPENG03

Fiche programme

BESOINS DE L'ENTREPRISE

Les décideurs des entreprises internationales doivent régulièrement présenter en anglais devant un public multiculturel et anglophone (Asie, Europe, Afrique, Amérique du Sud, etc.)

S'ils sont à l'aise en présentations en langue française, en revanche ils se sentent souvent frustrés de ne pas pouvoir apporter toute cette subtilité et cet impact à leurs publics internationaux.

Ils n'arrivent pas toujours à faire passer leurs messages avec précision dans une langue qui n'est pas la leur, devant des publics dont la langue maternelle n'est également pas l'anglais, et qui n'ont pas la même perception du monde.

Ils doivent donc perfectionner un triple savoir-faire des présentations à l'international : savoir prendre la parole en public en anglais, avec fluidité, adapter leur discours aux sensibilités culturelles d'un public varié, et savoir commenter un PowerPoint avec impact.

APPORTS DE LA FORMATION

Les participants apprennent à fluidifier et solidifier leurs discours pour répondre à leurs missions face à un public international : ils travaillent sur la construction de leur discours en anglais, les éléments de langage appropriés, à répondre aux attentes d'informations de leurs publics en quantité, qualité et forme.

Un focus est réalisé sur l'expression empathique et diplomatique des messages en anglais.

PRESCRIPTIONS

Objectifs opérationnels

- Savoir présenter ses messages avec impact en anglais ;
- Savoir mener une séance de questions réponses assertive en anglais ;
- Savoir s'adapter aux codes interculturels des clients internationaux ;
- Savoir projeter une image professionnelle et assertive en prise de parole en public à l'international.

Public concerné

- Tout leader expérimenté en prise de parole devant influencer son public pour faire passer et défendre ses messages et idées.

Prérequis

- Être expérimenté en prise de parole professionnelle.

Durée

- Deux jours (14h).

Formats

- Formation disponible aux entreprises et individuels, en inters et intra-entreprise, coachings et présentiel.

Méthodes pédagogiques

- Démonstrative et magistrale ;
- Majorité d'exercices d'application, mises en situations ;
- Prises de paroles filmées et débriefées en mode challenging ;
- Travail sur les thématiques des apprenants (objectifs opérationnels).

Positionnement et évaluation des acquis

- En entrée, en cours et en fin de formation : quizz de positionnement, mises en situations, quizz d'acquisition et exercice de synthèse.

Les + pédagogiques de la formation :

- Formateur consultant expert en communication internationale ;
- Animation de la formation en anglais ;
- Travail sur la boîte à outil complète avec jeux de rôle sur les repères interculturels et les outils linguistiques anglais ;
- Pratique par mises en situation répétées ; feedbacks constructifs ;
- Contact direct avec les consultants experts en direct ; en amont, pendant et en aval de la formation ;
- 6 mois de hotline personnelle pour chaque participant(e).
- Bilan et plan d'action personnalisés à l'issue.

Aide-mémoires

- Aide-mémoire électronique du support utilisé en formation (méthodologies et points clés).



Les participants reçoivent chacun un exemplaire des trois guides de Patrick JAY : « Faites passer votre message comme un pro ! », « Présentez pour convaincre » et « Prenez la parole en anglais avec impact ».

MODALITES D'ACCES 2022

Formats

Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

Dates, lieux, tarifs

Dates, lieux et tarifs sur devis personnalisé, nous consulter.

6 participants max. par session permettant un travail poussé et des feedbacks individualisés).

Financement



Formation éligible au FNE-formation renforcé.

Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-public.fr
Confirmation sous 24 heures par retour.
Sessions garanties à la 1ère inscription.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Opéra sont handicapés. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT



FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

+33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@face-public.fr

www.face-public.fr

Se sensibiliser à l'échange interculturel

- Reconnaître les 3 groupes culturels mondiaux et leurs valeurs clés ;
- Pour chacun, connaître en qualité et quantité :
 - o Ses besoins relationnels
 - o Ses besoins en informations
- Présentation des sous-groupes culturels, de leurs valeurs clés ;
- Utiliser les principes de « culture free » et « culture fair » ;
- Gérer l'impact de la culture française dans la relation avec un public étranger (clichés, stéréotypes et préjugés) ;
- Gérer les deux modes de communication : explicite et implicite.

Quoi dire et comment le dire en anglais

- Bien gérer son expression orale : qualité d'anglais, articulation, rythme, contrôle de l'accent d'origine ;
- Durant toute la formation l'acquisition des éléments de langage anglais nécessaires est une des trois priorités. Sont étudiées les formulations permettant de :
 - Prendre contact, briser la glace, accueillir, se présenter et présenter des intervenants, l'entreprise, créer la relation, pitcher, etc. ;
 - Signaler la progression de son discours, de ses intentions, etc.
 - Faire des propositions et les développer, etc. ;
 - Gérer ses échanges et défenses de propositions, d'idées, de messages, préciser, rectifier, insister, démontrer, etc.
 - Savoir interrompre, s'opposer avec diplomatie, temporiser, etc. ;
 - Savoir reformuler, synthétiser, conclure et prendre congé.

Savoir convaincre son public international

- Utiliser les leviers de conviction en prise de parole
- Savoir intégrer les arguments de conviction dans son discours
- Savoir intégrer les arguments de conviction dans ses supports multimédias (slides, visuels, vidéos)
- Savoir utiliser les leviers de conviction lors de la séance de questions réponses et en toute occasion d'interactivité

Prendre contact positivement avec son public

- Connaître et utiliser la dynamique d'un public (grille des sept nains)
- Se présenter et présenter l'objectif de sa prise de parole
- Rappeler les objectifs, présenter le déroulé, contenu et séquences
- Donner son message essentiel pour intéresser le public
- S'appuyer sur la table des matières pour orienter son public
- Comment gérer le trac des trois premières minutes
- Règles à suivre pour projeter un langage du corps positif

Commenter efficacement ses diapositives

- Aller à l'essentiel du message et faire ressortir les idées principales
- Développer les niveaux d'information visuels en fonction des objectifs et du temps disponible
- Utiliser les bons placements et déplacements par rapport aux slides
- Utiliser la bonne gestuelle pour mettre en valeur les messages clés
- Utiliser les connecteurs logiques pour démontrer la solidité du discours
- Indiquer qu'on progresse en permanence vers la conclusion

Contrôler le temps de présentation

- Démarrer dynamiquement et à l'heure
- Mettre en scène le temps pour créer une dynamique de progression
- Être synthétique grâce à la concision de l'expression
- S'adapter au temps disponible en utilisant le principe des poupées russes (les 4 niveaux de développement d'information)

Savoir établir et garder un bon rapport avec son public

- Comment projeter des signaux de compétence et de coopération
- Utiliser la grille des 7 nains pour réguler la dynamique du public
- Savoir gérer les parasitismes, interruptions et perturbations
- Intégrer les insatisfactions, frictions et tensions dans son influence

Effectuer la synthèse finale

- Rappeler et insister sur les messages essentiels en les reliant avec le parcours de présentation
- Savoir projeter le public vers l'utilisation du contenu de la présentation

Ouvrir la séance de questions réponses

- Utiliser le moment d'interactivité final pour consolider les messages
- Inviter et différencier les remarques, commentaires, suggestions et questions du public
- Techniques de traitement des retours du public : comment traiter les remarques et les questions de clarification et de fond

Clore sa prise de parole

- Annoncer clairement la fin de sa prise de parole
- Terminer sur une note relationnelle forte

Savoir gérer les situations de tensions

- Gérer les tensions interculturelles et situations émotionnellement tendues en vidéo-conférence : Signaux faciaux et attitudes corporelles à adopter, éléments de langage permettant de diffuser temporairement les tensions.
- Mécanismes et causes interculturelles des situations de tensions : externes / internes au client
- Anticiper les facteurs favorisant les tensions :
 - o Culturels : éviter la perte de face, protéger sa responsabilité vis-à-vis de son organisation
 - o Genres : les croyances et préjugés vis-à-vis des sexes
 - o Confessionnels : les piliers structurels (famille, vie, société)
 - o Générationnels : les valeurs et aspirations de réalisations
- Les mécanismes de défense : les stéréotypes et préjugés, les biais de prédiction autoconfirmée, le « nous contre eux » et le bouc émissaire.
- Acquisition des éléments de langage anglais nécessaires à la résolution des tensions : accepter l'erreur, présenter des excuses, présenter les solutions et moyens apportés, rassurer sur la volonté de coopération, etc.

CONTACT



FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

+33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@face-public.fr

www.face-public.fr