



Oracte

La communication orale pour l'action

Ghislain de Fonclare • Formateur coach
17 ans en entreprise (finance et stratégie)
Acteur depuis 13 ans (théâtre et cinéma)

Une double expérience au service de votre communication orale

Oracte propose des formations pour améliorer sa communication orale dans différents types de situations :

- prise de parole en public (discours, allocutions, meetings...)
- leadership (animation de réunions, conduite de projets...)
- communication sous contrainte (interviews, auditions...)
- force de conviction (vente, négociation...)
- management (motivation des équipes, gestion de conflit, confrontation, EFA...)
- et plus généralement, dans toute relation interpersonnelle

(A)pproche

Être influent, toucher un public, embarquer son auditoire ou défendre oralement un projet dans toutes circonstances, et notamment quand on est déstabilisé par une pression liée aux enjeux ou aux circonstances, c'est l'objectif que je propose d'atteindre lors d'un séminaire ou d'un coaching.

À l'inverse d'une approche descendante, j'invite les participants à mettre à jour leurs points forts ou les axes d'amélioration de leur communication au travers de mises en situation ou de jeux de rôles. L'apport théorique ne fait ensuite que synthétiser les analyses tirées de ces exercices.

Pour ce faire, mon expérience acquise en entreprise me permet de reproduire des situations au plus proche des réalités professionnelles de chacun et de travailler sur le contenu du discours. L'utilisation des techniques d'acteur me permet par ailleurs de renforcer la présence et l'engagement nécessaires pour agir sur un auditoire quel que soit le contexte.

(P)édagogie et programme de formation

La pédagogie est basée sur des exercices et mises en situation selon le processus suivant :

- mises en situation filmées
- analyse des vidéos : diagnostic individuel et personnalisé de la forme et du fond
- apport théorique et méthodologique

Le programme de formation s'articule autour de 3 modules :

- la présence et l'engagement : développer les appuis physiques pour toucher son auditoire en toutes circonstances
- la stratégie du discours : mettre en place une stratégie de communication adaptée au contexte de la prise de parole
- l'ajustement tactique : acquérir une souplesse tactique pour optimiser son efficacité dans les échanges

(F)ormat

Sur mesure, chaque formation est adaptée aux besoins et attentes de la structure et des personnes concernées. Pour garantir un travail personnalisé, les séminaires se font par groupe n'excédant pas 6 participants. Ils ont une durée de 1 à 2 journées (7 à 14 heures) en fonction du programme et de l'effectif du groupe.

Les training ou coaching individuels se déroulent au cours de séances de 1 h 30 programmées à intervalle régulier. Leur nombre sera défini en fonction des attentes individuelles.

Oracte intervient sur le site de l'entreprise.



“ Consultant chez KS Communication, j’ai animé pendant 4 ans un séminaire sur la confrontation pour le leader mondial des cosmétiques. J’interviens également sur des problématiques de prise de parole en publique et d’influence pour différents clients (grandes entreprises, journalistes, producteurs de cinéma,...). Coach systémique, j’ai été formé au coaching chez Métasystème (Alain Cardon). Après une maîtrise de gestion (Université Paris-Dauphine), j’ai débuté comme market-maker sur l’indice CAC 40 à la Bourse de Paris. J’ai ensuite travaillé dans la finance et la stratégie pour de grands groupes : chez ELF, comme chargé d’affaires en charge d’un portefeuille d’actifs côtés puis comme auditeur interne ; à la SNCF, ensuite, où j’étais en charge des fusions acquisitions et du pilotage, stratégique (créations, acquisitions, cessions) et financier, d’un portefeuille de filiales du groupe. En 2002, je me suis engagé dans une carrière d’acteur au théâtre et au cinéma. ”



Oracte

Ghislain de Fonclare • Formateur coach

ghislain.defonclare@oracte.fr • 06 81 53 75 81