



LE LIVRET POUR REUSSIR SES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

Les 3 attractifs

Les fondamentaux de la Prise de Parole en public

The logo 'les 3 attractifs' is located at the bottom center. It features the words 'les 3 attractifs' in a stylized, red, handwritten font. The '3' is written in a larger, bold, red font. The 'les' is in a smaller, red font. The 'attractifs' is in a larger, red font.

Dans ce petit livret, retrouvez le résumé de 3 points importants que vous travaillerez tout au long de votre formation et qui vous servira à vie !

① *L'auto jugement*

② *Verbal et non verbal*

③ *La structure*



① *L'auto jugement*

L'auto jugement est l'action de se faire une opinion de soi même.

Autrement dit, **je décide à la place des autres ce qu'ils pensent de moi.**

Le problème c'est que nous portons très souvent un regard qui est très sévère sur nos réalisations, nos comportements, notre physique, notre manière d'être ou de faire.

Et tout ça, à la longue, ça tourne en rond dans notre tête, ça devient **obsédant**

Et puisque nous jugeons négativement, évidemment, nous pensons également que les autres ne peuvent que nous juger négativement.

On rentre tout simplement en faisant ça dans un **cercle vicieux**, une boucle négative. C'est ce qu'on nomme **le cercle infernal de l'auto jugement.**



TRAC STRESS

Essayons en premier lieu de comprendre la différence entre le Trac et le Stress !

Le **TRAC** serait selon de vieilles légendes : *le claquement de dent que fait celui qui a peur !*

Très bien ... Le Trac, c'est quand on a Peur ...

Intéressons-nous alors à ce que génère la Peur dans notre corps ...

Une idée ?

Et bien la Peur génère ... **de l'Adrénaline !!**

Et alors ... est-ce bien ?

La fonction physiologique de l'Adrénaline est de nous rendre capables de nous défendre face à une situation de **DANGER !**



Elle va nous stimuler pour que l'on ait une meilleure capacité à se défendre face à une situation de Danger : on va être plus fort, plus rapide, avoir une meilleure acuité visuelle, bref ... on est bien fichus !

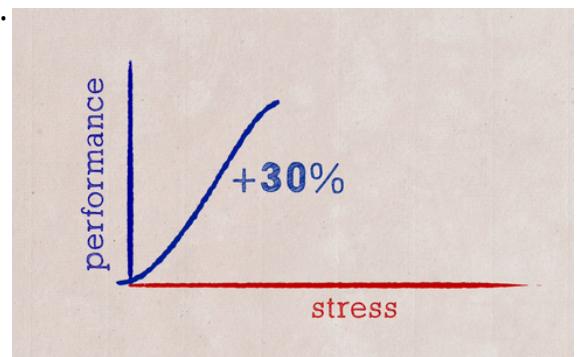
Et c'est en automatique ! On secrète de l'Adrénaline quand on a peur ... c'est comme ça, on ne réfléchit pas et on ne contrôle rien !

Résultat des courses : Je dois prendre la Parole, j'ai Peur, je secrète de l'Adrénaline, je suis énergisé(e) ! En moyenne, de 30% supplémentaire !

C'est ce que l'on appelle aussi souvent le Stress Positif ...

**DONC POUR RESUMER AVEC LE TRAC
TOUT VA BIEN !**

C'est quand on bascule dans le Stress ...
que tout bascule !



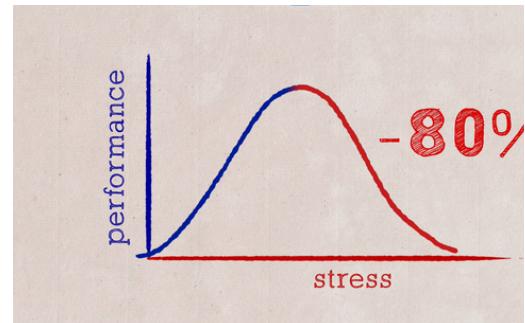
Alors le **STRESS** qu'est-ce donc, si ce n'est pas le TRAC ...

Une idée encore ?

le Stress intervient quand il nous manque une ou plusieurs **RESSOURCES** !

Quelles sont nos ressources ? Listons-en quelques-unes pour bien comprendre ... celles qui peuvent nous jouer des tours en Prise de Parole :

- La Confiance
- Le Temps
- La Santé et le Sommeil
- La compétence ou l'expertise sur un sujet
- Les Moyens Matériels



et le **STRESS** va avoir pour effet de me faire perdre, lui, jusqu'à **80%** de mon énergie corporelle !!

C'est là que tout bascule ! Je me mets à trembler, à hésiter, à ne plus respirer, à avoir la voix qui chevrote, un voile dans les yeux etc ... Je m'effondre !

J'ai envie de disparaître et dire à tout le monde : oubliez-moi, faites comme si je n'étais pas là !

Donc vous l'avez compris, si je perds **CONFIANCE**, je **STRESSE** !

Les autres ressources peuvent souvent se gérer, mais la confiance ... c'est plus délicat !

C'est délicat mais ... Nous pouvons agir ! Et c'est là la bonne nouvelle ...

On ne va pas vous dire que c'est facile ... mais oui ... on peut agir !

Vous allez nous dire, si je n'ai pas assez confiance en moi, je ne vois pas comment je pourrais agir ...

C'est vrai, vous avez raison ... gagner en confiance ce n'est pas facile ...

Cependant il y'a une chose que l'on peut commencer à faire ... Rdv page suivante

Et oui ... C'est LE sujet de ce livret ... Tu peux arrêter ...

L'Autojugement !

Qu'est ce que l'autojugement ?

C'est l'action de décider à la place des autres ce qu'ils pensent de nous !

Magique non ?

Alors non ... pas vraiment magique ... sérieusement handicapant même ...

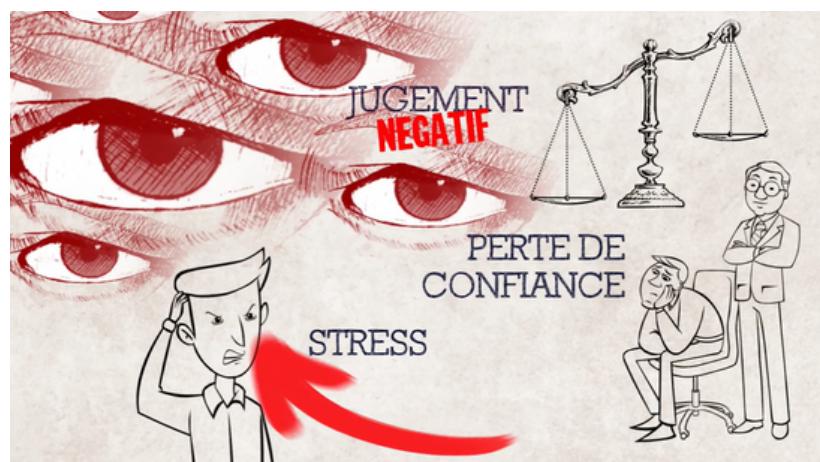
Imaginez un monde où on ne peut plus décider de comment nous jugeons les personnes, vu qu'elles prennent déjà la décision à notre place de comment nous les jugeons ...

Ridicule non ?

Et bien oui ... le mot est dit ... nous ne sommes pas ridicules quand nous parlons, nous sommes ridicules quand nous décidons à la place des gens de comment ils nous jugent !

L'autojugement ne sert à rien !

Il nous emmène dans un cercle infernal ! Celui-ci :



Je suis regardé -> je suis jugé négativement -> je perds confiance -> je Stresse -> je perds 80% de mon énergie -> je tremble je bafouille je suffoque je ne sais plus où je suis -> devant les autres qui me regardent -> c'est évident ils me jugent négativement -> je perds encore plus confiance -> je stresse encore plus ... etc ...

Voilà l'ennemi numéro 1 de la Prise de Parole, et c'est la première des choses que nous travaillons avec nos Clients depuis 12 ans !

2

Verbal et non verbal

Difficile de se prendre pour un acteur quand on s'adresse à ses collègues, à ses clients ou à ses partenaires. Le décor, le discours et le costume ne ressemblent en rien à une pièce de théâtre. Pourtant, dans une salle de réunion comme sur la scène d'un théâtre, l'orateur se donne en spectacle pour faire passer un message à son public.

Regard, voix, gestuelle, posture, respiration, rythme ...

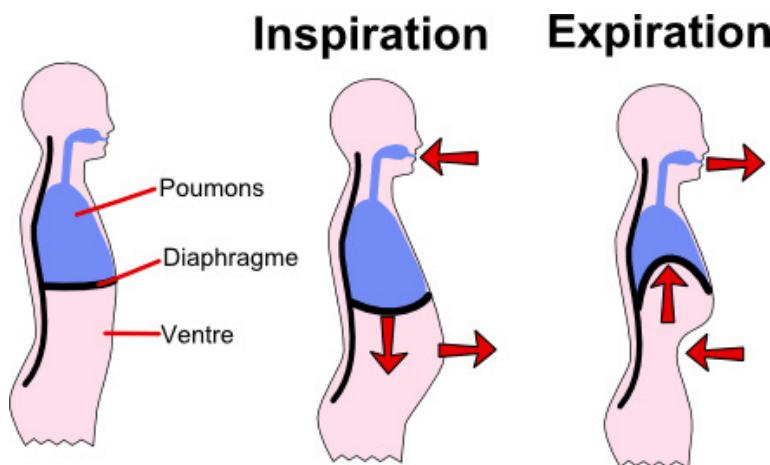


Pour affronter ce qui constitue le cœur de leur métier, les comédiens ont recours à des techniques et des astuces dont les cadres peuvent s'inspirer dans le monde de l'entreprise. Pour une présentation commerciale, un exposé sensible ou une intervention lors d'une convention, la prise de parole ne s'improvise pas.

Voici comment vous inspirer des techniques des acteurs professionnels pour parler en public dans un cadre professionnel

1- Travailleur sa respiration

Pourquoi ? Un orateur soumis au trac ressent des difficultés de respiration. Souvent, cette dernière s'accélère avec la montée de la tension. Parfois, cette gêne conduit même à coincer la voix. La technique du comédien. Les exercices de respiration constituent un travail extrêmement classique pour les comédiens, presqu'un rituel.



Dans le monde du travail aussi ces exercices ont leur intérêt lorsque le stress s'accroît, que ce soit une journée, une heure ou cinq minutes avant de prendre la parole. Pour s'entraîner à respirer par le ventre, le plus simple consiste à poser sa main dessus en s'imaginant que ses poumons sont situés à ce niveau. Ce petit exercice fera baisser la tension tout en améliorant vos capacités vocales.

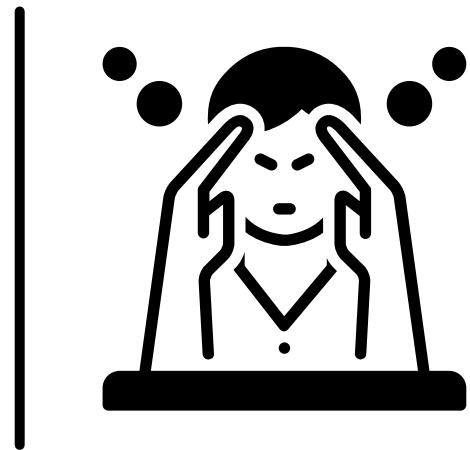
2- Gérer ses Parasites

Il existe 2 types de parasites : les **parasites physiques** et les **parasites oraux**

Les **parasites physiques** :

- Je joue avec ma bague
- Je me touche derrière la tête
- Je remets tout le temps mon pantalon
- Je fais des aller retours en me déplaçant

Je fais ces choses inconsciemment.



Il y a aussi les **parasites oraux** :

- Des mots qui vont revenir de manière récurrente

C'est eux qui viennent mettre du lien dans toutes nos séquences de texte.



3- Mettre du Rythme

Pourquoi ? Dans la position du spectateur, il vous est forcément arrivé de perdre le fil d'une présentation particulièrement monotone. Donner du rythme à son discours, c'est maintenir l'attention du public, renforcer son propos et, au final, favoriser la transmission du message.



L'une techniques les plus faciles à adapter dans le monde de l'entreprise, consiste simplement à faire des **silences**, ce qui n'est pas toujours naturel. L'utilisation du silence dans la communication permet au public d'intégrer le discours, à l'orateur de donner du rythme et à tous de respirer.

En vous efforçant d'arrêter de parler de temps à autres, vous capterez davantage l'attention et vous réduirez le bruit de la salle. Un silence bien placé permet de ménager ses effets après une phrase importante ou une pointe d'humour.

C'est ainsi que l'on marque un public.

4- L'Articulation et la Diction

Pourquoi ? C'est une chose d'avoir les cordes vocales préparées à l'action, c'en est une autre d'avoir une diction claire et limpide.

Cet effort est extrêmement important lorsque l'on s'exprime en public : un orateur qui parle dans sa barbe perd immédiatement l'attention de son auditoire.

Les exercices d'articulation utilisés dans le monde du spectacle sont relativement connus. Des phrases comme "*Je veux et j'exige*" sont répétées à l'envi avant de monter sur scène.

Ces exercices, pratiqués tous les jours, permettent de **remuscler son articulation**. Evidemment, cela nécessite de l'entraînement. Mais le jeu peut en valoir la chandelle : ces exercices d'articulation permettent d'avoir une diction plus nette et plus précise, quel que soit son métier.

Si vous vivez régulièrement une de ces situations précises :

- Vous avez des difficultés à prononcer des mots correctement
- Vous parlez en serrant les mâchoires
- Vous butez sur des mots
- On vous fait souvent répéter lorsque vous parlez en public
- Vous avez le sentiment de ne pas être compris.

Alors c'est quelque chose que vous devez travailler !

5- La Gestuelle

Dans une conversation au quotidien, on ne se pose même pas la question. Les mains ne doivent pas être en décalage avec le reste du corps lors d'une prise de parole en public.

Les mains sont le prolongement de votre énergie corporelle qui part du cerveau, qui va jusqu'au bout des doigts en passant par le bras. Les mains doivent refléter ce que l'on a à dire .

Si vos mains sont flottantes ou figées,
c'est votre énergie qui est flottante ou figée

Les mains doivent être devant
au service de votre gestuelle.

Souvent les mains viennent appuyer les moments clés, les moments importants.
Elles doivent être devant et détendues.
Les épaules doivent être basses lorsque vous parlez à un auditoire.



Quand vous mettez les mains devant, cela va inciter votre auditoire à vous regarder en **plan américain** soit de la tête jusqu'au bassin.

Attention aux **gestes parasites**, mais cela, on en a déjà parlé !

6- Vivre l'Instant Présent

Voilà bien un des fondamentaux en Prise de Parole en Public ...

Etre **dans le présent**.

Il convient de faire les choses les unes après les autres et se concentrer sur chaque séquence une par une.

Corps et Esprit ne doivent faire qu'un.

Souvent, lorsque notre esprit s'échappe, c'est pour éviter une situation qu'il trouve désagréable. C'est une réaction réflexe pour gérer le stress. Et l'on ne s'en rend pas forcément compte.

Etre connecté au présent permet tout simplement de pouvoir prendre le contrôle sur tous nos outils d'orateurs, dont nous avons besoin, et que nous avons listé.

Vivre l'instant présent c'est prendre conscience de **sa présentation, de son rythme, de sa respiration, de ses regards** : de tout ce qui va donner de la qualité à votre oralité.

C'est vivre et incarner votre discours au moment où vous le prononcez. Souvent dans le secret de leurs esprits les personnes sont dans l'avant en mode rétrospection : ce qu'elles ont oublié de dire, ce qu'elles ont mal fait, ou ce qu'elles doivent dire après.

③ *La structure*

Structurer ses présentations est une étape très importante à ne pas prendre à la légère. Il est vital de prendre le temps de **préparer et structurer une présentation soigneusement**.

C'est comme ça que vous arriverez à donner de l'impact à votre discours et faire en sorte que votre auditoire se souvienne de vous. Il faut que votre présentation soit efficace, c'est à dire qu'elle doit être percutante, appuyer vos idées et intéresser votre auditoire.

Pour cela rien de mieux que **d'être bien préparer, de connaître comment fonctionne votre audience, et de développer votre message de manière efficace**.

Pour vous aider à apprendre à structurer vos présentations pour qu'elles soient percutantes, nous allons commencer par la première étape : le fonctionnement du cerveau...



Tout d'abord il est important de savoir que le cerveau est plus complexe que ce que l'on pense. Néanmoins cette schématisation de nos "3 cerveaux" qui va suivre va nous permettre de comprendre 2 choses essentielles pour structurer notre discours et le faire rentrer dans la tête des gens qui vont nous écouter.

1. Le reptilien

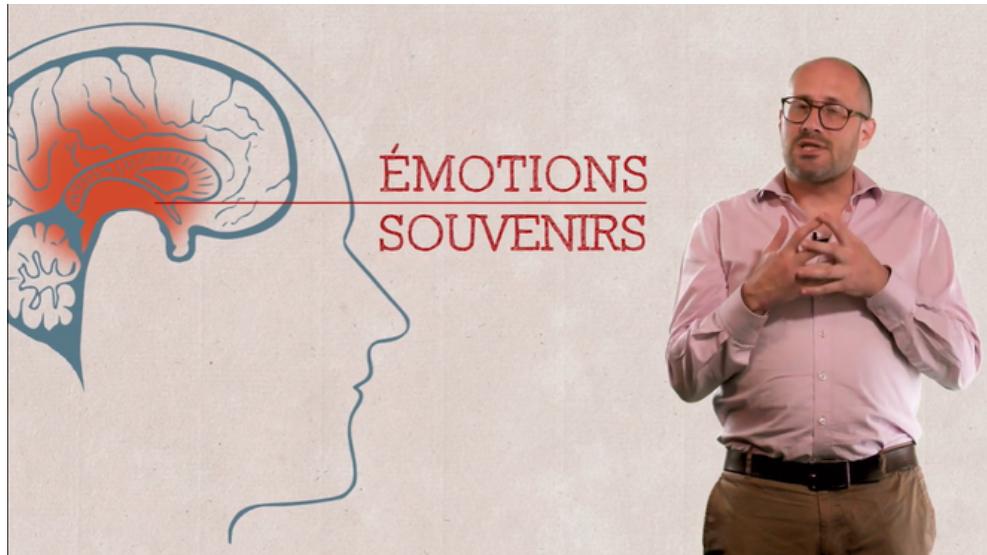
Le reptilien c'est le siège de nos besoins primaires. C'est la survie. Manger, boire, dormir, se reproduire. C'est une chose que nous avons en commun avec nos amis les mammifères.



2. Le limbique

Cette partie du cerveau est la plus intéressante pour la prise de parole en public. On dit que c'est le cerveau émotionnel tout simplement parce que c'est le siège de nos émotions.





Dans le limbique nous avons également les souvenirs. Le fait que les émotions et les souvenirs soient stockés ensemble dans le limbique implique que on va se souvenir de ce qui nous a émeut.

Si vous faites appel à un de vos souvenirs vous verrez qu'une émotion apparaîtra spontanément. Cela peut être de la joie, de la tristesse, un choc, de la colère, etc. Tous les souvenirs que vous avez sont accompagnés d'une émotion.

Donc si vous voulez qu'on se souvienne de votre passage, de votre discours, il faut mettre des émotions.

Combien de discours ou de présentations a t on pu écouter avec des tonnes d'informations qui nous sont délivrées? Pour qu'à la fin, on ne retiennent que combien d'idées... Trois ? Quatre ? Rarement cinq.

Entre 3 et 5, on commence nos pitch avec une envie incroyable d'abreuver notre auditoire, Tout cela est indigeste. C'est comme si ça nous rassurer d'avoir plein de choses, a dit. C'est comme si cela pouvait éviter aux gens qui nous écoutent de nous poser une question à laquelle nous n'aurions pas de réponse.



Adaptez vous à la **capacité** de votre auditoire à retenir les choses, celles que nous avons tous : choisis trois idées clés. Et ce, quelle que soit la longueur de votre discours. Peut être, si votre discours est très long, on peut aller jusqu'à sept dans cette étape.



Sinon, gardez vous en à **3**, mais ça suffit.

Qu'est ce qui se passe si vous donnez trop d'informations?

Chaque personne de votre auditoire fera lui même son marché dans la tonne d'informations que vous lui direz, donc vous perdez le contrôle des choix que font votre auditoire. Et éviter de le laisser trop penser. Choisissez vos trois messages illustrés de manières différentes. Et délivrer les. Vous aurez ainsi l'assurance que chaque personne de votre auditoire aura les trois informations que vous avez sélectionnées et ce ne sera pas le fruit du hasard.

Avant de commencer à rédiger votre discours, la première chose à faire est de bien se préparer. Il est important de se poser les bonnes questions.



Quelle est votre cible ? Qui sera présent dans votre audience ? Sachez qu'en fonction de votre cible vous n'utiliserez pas les même mots. Il est donc important pour vous de vous renseigner sur votre audience pour connaître leur niveau de compétences sur le sujet afin de savoir ce que vous allez pouvoir leur apporter.

Quel est l'objectif principal de votre présentation ? Est-ce que vous devez former un groupe de personnes, obtenir un financement pour un projet, ou présenter votre service à des clients potentiels ? Définissez quels seront les enjeux, cela vous aidera à déterminer l'importance de votre discours.

Objectif ?

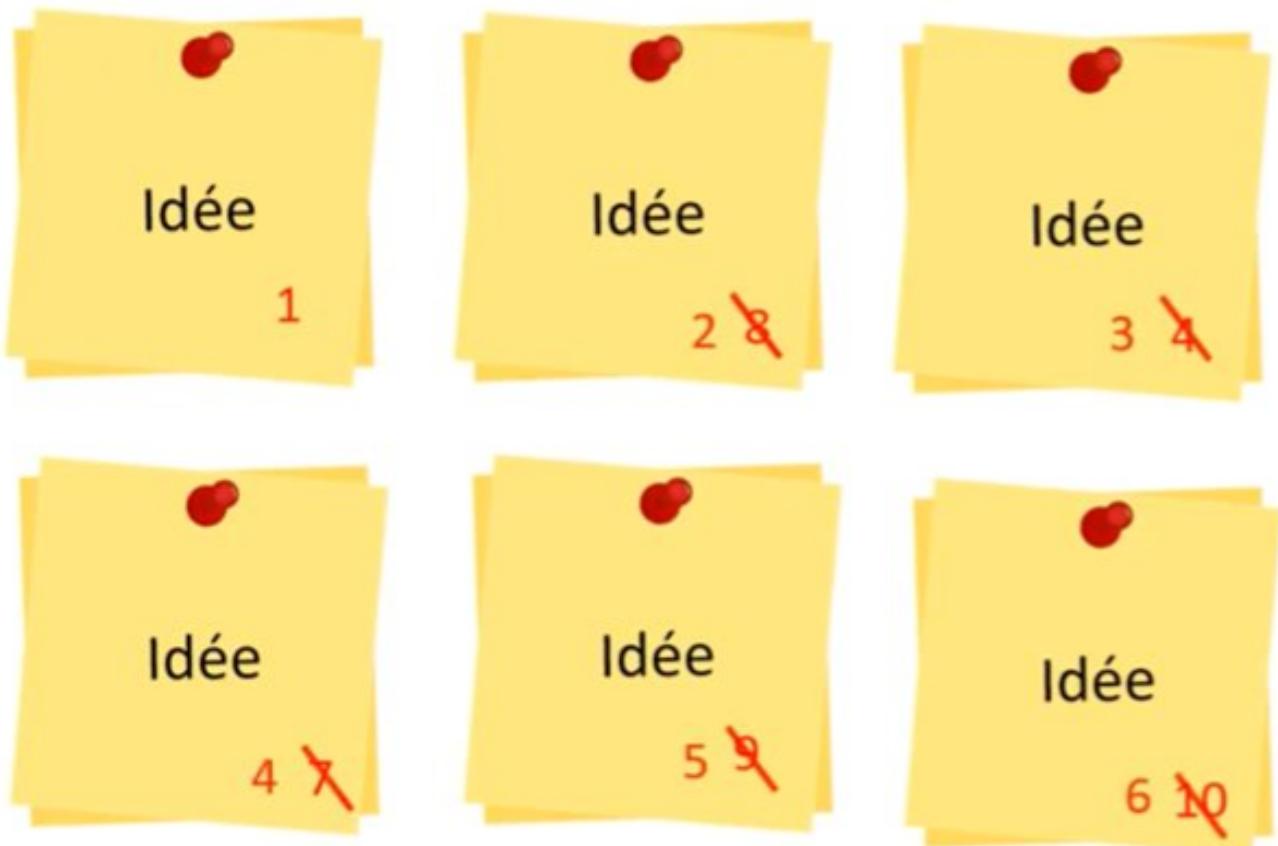


Quelle message souhaitez vous faire passer et pourquoi votre présentation est importante ?



Prenez le temps d'écrire tout ça. De combien de temps disposez vous pour faire cette présentation et combien de temps devra-t-elle durer. Ce sont 2 éléments très important. Moins il y a du contenu mieux c'est. Personne ne vous en voudra d'avoir terminé votre présentation avant le temps qui vous a été donné, surtout si vous avez envoyé les informations importantes à votre audience. Renseignez vous aussi sur l'environnement de votre présentation, les outils mis à votre disposition et les potentiels questions qu'on pourrait vous poser à la fin de votre présentation.

Pour commencer vous allez rassembler le contenu que vous avez déjà. Commencez par choisir le support que vous voulez pour y mettre vos idées (un tableau de bord, des post-it, des feuilles de bristol, etc) et insérez toutes les idées qui vous semble importante. Organisez vos idées pour faire en sorte de garder uniquement celles qui auront le plus d'impact pour votre auditoire. Tout mettre à l'écrit est un très bon moyen d'organiser et de visualiser la direction que prendra votre discours.



Développer votre message

I - La méthode en 3 étapes



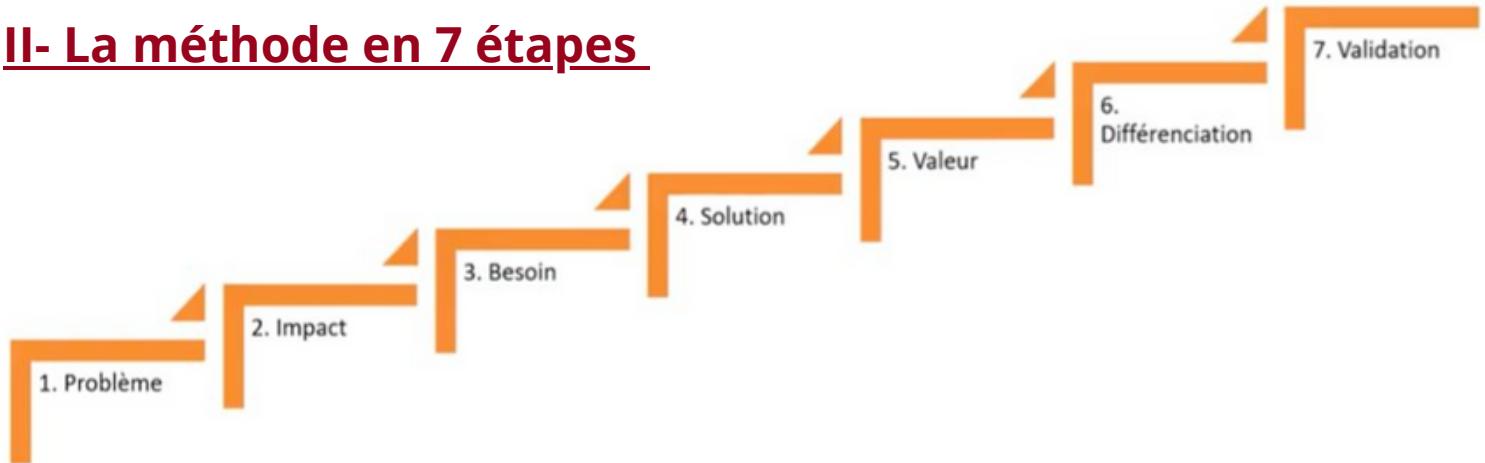
Planifiez tout d'abord une introduction qui attirera l'attention. Est-ce que vous avez une histoire personnelle en lien avec votre sujet, ou une anecdote ? Le but de l'introduction est d'éveiller l'intérêt de l'auditoire tout en amenant les solutions que vous avez à proposer.

Ensuite vous devrez donner 3 points qui viendront apporter les solutions, tout en mettant les avantages.

Pourquoi 3 points ? Tout simplement parce que notre cerveau réagit de façon très efficace pour retenir les trios d'informations. Si vous voulez que votre auditoire retienne votre discours il est donc important de retenir vraiment 3 idées clés.

Enfin vous devez terminer par une conclusion puissante avec un appel à l'action qui vous permettra de donner de la valeur à votre pitch.

II- La méthode en 7 étapes



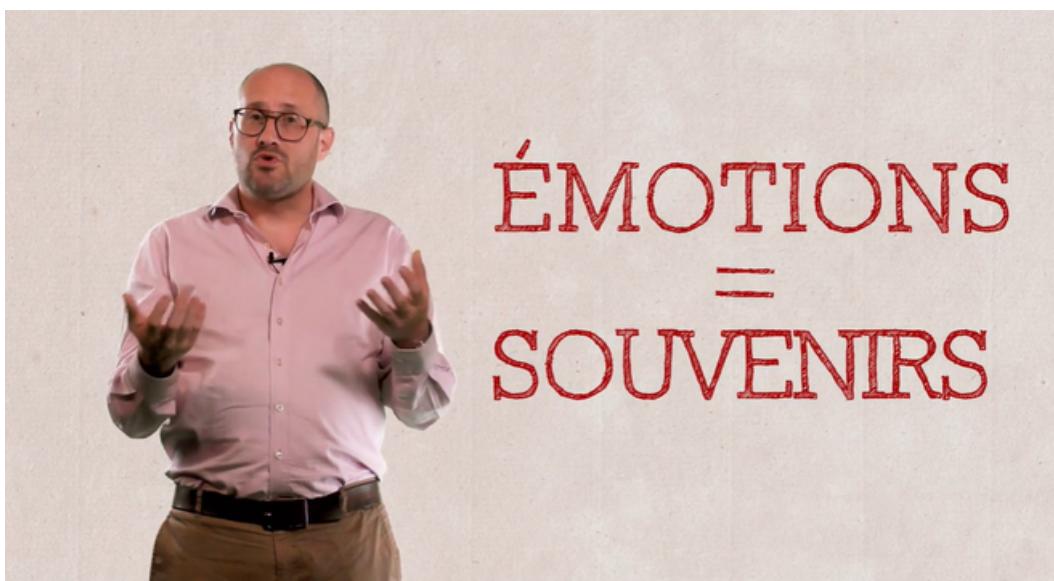
Ce modèle est très utilisé pour les présentations qui doit faire passer un message avec plus d'impact. Voici les différentes étapes :

- 1) Trouver l'élément qui pose **problème** chez l'auditoire
- 2) Identifier **l'impact** de ce problème, définir comment celui ci pèse dans le quotidien de l'auditoire
- 3) Préciser le **besoin**. Vous devez démontrer à quel point ce problème se doit d'être résolu
- 4) Proposer une **solution** qui vient résoudre ce problème
- 5) Quantifier la **valeur**. Quelles avantages proposent votre solution ?
- 6) Se **différencier**. Pourquoi vous, pourquoi votre solution ? Qu'est ce qui vous démarque des autres ?
- 7) **Valider** vos propos en apportant des preuves à la solution que vous proposer (des résultats concrets, des données, des témoignages...)

Avant de commencer, ne commettez surtout pas **les deux premières erreurs**, c'est à dire n'apprenez pas votre texte par cœur s'il vous plaît, pour apprendre un texte par cœur et le dire de manière naturelle. C'est un métier, c'est très difficile, ça s'appelle le comédien et tout le monde n'est pas comédien.

Deuxième chose ne surchargez surtout pas vos slides et encore moins avec du texte. N'oubliez pas que vos clients viennent appuyer l'oralité et non pas l'inverse. On va plutôt vous conseiller sur vos cela et de mettre des **images ou des mots clés**, mais des choses très, très simples pour que votre auditoire puisse regarder l'information qui assure le slide et revenir très, très vite sur vous, qui êtes le personnage principal et l'orateur.

Les gens retiennent les images, donc c'est important de structurer chaque idée clé , chaque émotion, avec une image.





CONCLUSION

**ON SAIT QUE L'ART ORATOIRE EST
UNE COMPÉTENCE VIEILLE DE
PLUSIEURS SIÈCLES. C'EST UNE
COMPÉTENCE PRIMORDIALE
DEPUIS TOUJOURS ET QUI LE SERA
ENCORE PLUS DEMAIN ET
POURTANT ON RECHIGNE À LE
TRAVAILLER.**

Si vous vous reconnaissiez dans ce que vous avez lu et que vous souhaitez en savoir plus sur ce sujet, nous vous invitons à nous rejoindre à notre prochaine Cohorte des Zattractifs, qui est le seul Programme de 3 mois, éligible CPF et OPCO, qui regroupe des managers et dirigeants, et qui propose outre une formations en ligne, 2 immersions et un coaching illimité

[Découvrir le programme des ZATTRACTIFS](#)





LES ZATTRACTIFS



LES ZATTRACTIFS EST LE PROGRAMME INDISPENSABLE POUR RENDRE VOTRE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC PUISANTE ET EFFICACE.

Découvrez ce qui vous attend en rejoignant le programme des ZATTRACTIFS :

La Puissance des outils

Ce programme d'accompagnement est orchestré par Alban Galzin et Marc Duranteau, fondateurs de "Mon entreprise est une scène". Forts de plus de 12 ans de formation auprès de 3000 managers dans de grandes firmes internationales et d'entrepreneurs, ils sauront vous guider et vous accompagner tout au long de votre formation pour vous aider à prendre confiance en vous et en votre capacité à vous exprimer.

CE PROGRAMME S'ADRESSE A VOUS PROFESSIONNELS QUI SAVENT QUE SAVOIR PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC EST ESSENTIEL POUR VOTRE CARRIERE ET POURTANT...



Vous avez une peur bleue du regard des autres : Vous passez votre temps à vous dévaloriser. Vous vous sentez incapable de prendre la parole en public.

Vos interventions en public passées relevaient du calvaire :

Vous avez stressé et perdu votre sommeil pendant plusieurs jours. Le moment venu a été si éprouvant que vous avez terminé à bout de force.



Vous avez lu plusieurs livres et visionné des vidéos pour travailler sur votre prise de parole en public : Mais vous n'avez observé aucune amélioration. Vous vous sentez alors découragé(e) et ne savez pas comment faire pour progresser.

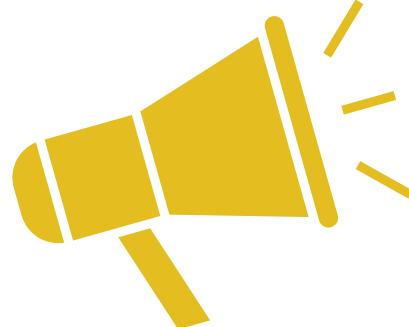
LES ZATTRACTIFS EST UN ACCOMPAGNEMENT DE 3 MOIS POUR :



Vous libérer du regard des autres :

Plus rien ne vous déstabilise, même pas un public de 50 personnes ! Vous êtes à l'aise et ne vous sentez pas jugé par votre public. Vous êtes enfin détaché de la soumission du regard d'autrui.

Structurer vos contenus pour les rendre percutants : Vous captivez votre auditoire avec une prise de parole claire et impactante. Vous êtes capable de tenir en haleine votre public pendant une longue présentation en partageant des idées structurées et des arguments dont les gens se souviennent.



Acquérir les techniques de l'oralité pour des prises de parole magnétiques : Vous pouvez avoir des choses très intéressantes à raconter, mais si vous ne savez pas les transmettre correctement, votre message se perdra en chemin et vous n'obtiendrez pas les résultats souhaités.





EN VOUS INSCRIVANT
A CE PROGRAMME
UNIQUE VOUS AUREZ
ACCES A :

Une **formation en ligne de 15 modules**
pour travailler chez vous les
fondamentaux de la Prise de Parole en
Public.



Un **Mastermind Group**, pour partager,
demander et donner du feed back,
avancer avec les collègues Zattractifs.



Un **week-end d'immersion au théâtre**,
pour travailler, prendre confiance,
pitcher, apprendre, s'entraider, devenir
meilleur !



Des **séances de coaching individuels en illimité** ! Vous réservez avec nous autant de séances que vous le souhaitez.



3 ateliers collectifs de travail sur ZOOM : Prendre confiance en soi, construire un discours impactant, utiliser les outils du théâtre pour une oralité gagnante !



Un **week-end Zattractif dans l'Aude**, un week-end de clôture, de travail, de team building et de consolidation des relations dans une grande maison dans l'Aude.



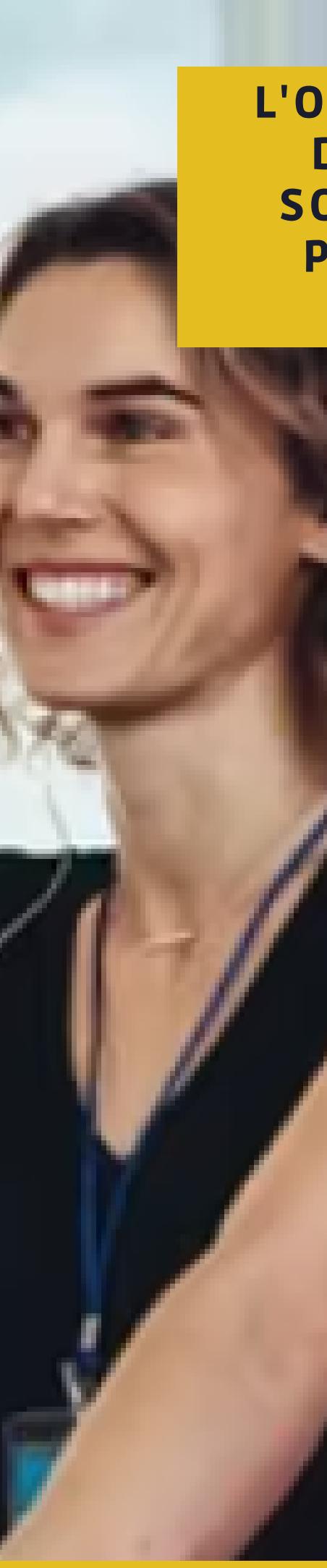
BONUS

Une **série de mails hebdomadaires** : la zattraktivité : des conseils, des astuces, de l'inspiration pour approfondir votre travail.

spérons que ton programme continue de bien se passer
ius aujourd'hui sur ... ta personnalité !
rsonnalité vient du latin **persona** qui désignait le masq
ortraient chacun l'expression d'un caractère différent.



Une **formation en ligne de 5 modules** sur : Comment travailler efficacement face camera



L'OBJECTIF DE CE PROGRAMME EST DE FAIRE EN SORTE QUE VOUS SOYEZ A L'AISE POUR PARLER EN PUBLIC ET QUE VOUS PUISSIEZ ENFIN :

- Intervenir pendant une réunion importante, même de façon spontanée.
- Répondre aux interrogations d'un recruteur ou de votre supérieur sans bafouiller.
- Oser poser des questions lors d'une conférence ou d'une formation.
- Manager vos équipes avec assurance.
- Vendre vos produits avec de meilleurs résultats.



PRÊTS A PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC AVEC CONFIANCE ET AISANCE ?

Rejoignez le programme des Zattractifs et devenez un orateur hors pair.

Cliquez ici pour réserver votre appel gratuit

QUI SOMMES NOUS ?



Crée en 2009, "Mon entreprise est une scène" est un organisme de formation professionnelle spécialisé dans le théâtre d'entreprise. Basé à Toulouse, l'entreprise a été créée par Alban Galzin expert et coach en prise de parole en public, et Marc Duranteau, metteur en scène et formateur de prise de parole en public.

Avec plus de 10 ans d'expérience en communication orale, nous avons aidé plus de 2 500 professionnels à devenir impactant à l'oral.

Nous sommes connus pour être à l'écoute de nos clients et disponibles, nous vous conseillons en fonction de vos attentes afin de vous apporter entière satisfaction. Grâce à notre équipe qualifiée et expérimentée, nous saurons fournir des services de qualité adaptés à vos besoins spécifiques.

Accueil, courtoisie, disponibilité, honnêteté et qualité de service sont les valeurs que nous défendons avec fierté.



NOS RÉFÉRENCES CLIENTS



MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR



TEMOIGNAGES





Béatrice HAMEL

Responsable SIRH, entreprise MANE, membre du programme "Les ZATTRACTIFS"

— “

Je trouvais l'approche de la prise de parole en public sous l'angle théâtral très intéressant, avec quelque chose de moins conventionnel, avec des pros, mais pas de manière formation standard, avec des petits 1, petits 2 , etc et beaucoup de pratique. Un coach à disposition, plein de modules donc je trouvais que c'était très riche. Je suis venue évidemment chercher à progresser, à me mettre un peu plus en danger, à sortir de ma zone de confort habituelle, essayer de me mettre un peu à nue dans un groupe qui est, je trouve, super bienveillant.

Ça apporte beaucoup aussi dans ta marge de progression parce que tu te sens faire partie d'un groupe où tout est permis, où il n'y a pas de jugement et où, du coup, la progression s'en trouve très, très encouragée. Moi, je me sens débloquée sur un certain nombre de points. J'ai appris plein de choses. Je sais quelles sont mes marges de progression maintenant et je sors de là ravie.

” —

**Polo DE LE RUE**

Médaillé Olympique de Snowboard, Coach et conférencier. Parrain de notre programme "Les ZATTRACTIFS"

— “ —

Je suis ancien sportif de haut niveau, j'ai très souvent des prises de parole en public et j'ai besoin de bien m'exprimer et bien s'exprimer, ce n'est pas inné, c'est quelque chose qui se travaille au quotidien et donc je suis ravi de venir partager mes expériences, les expériences des autres participants avec des gens compétents, des gens sympas. Et donc, voilà, on rend l'utile à l'agréable parce qu'on s'éclate.

” —



Lise CARON

Gérante d'une société d'exportation, membre du programme "Les ZATTRACTIFS"

— “

Je pense m'être améliorée sur l'encrage et sur la façon de se poser avant de pouvoir exprimer le message que l'on doit faire passer.

Donc beaucoup de choses positives, des rencontres fabuleuses, des bons moments.

” —

**Christel DONTANS**

Chargée de communication, adjointe au maire de Saint Alban

— “

Ces deux jours en présentiel viennent après des coaching personnels ou des petits modules de formation en vidéo qui sont très intéressants parce qu'on peut les faire quand on veut. Donc, on n'a pas ce problème de temps et ces deux jours ont permis vraiment de se poser, d'échanger, et en toute bienveillance, de progresser, mais alors d'une manière phénoménale.

” —

**Nathalie AUBE**

Gérante d'un Bureau d'étude d'assistance à maître d'ouvrage dans l'immobilier

— “

J'ai progressé sur l'ancrage, sur la manière de m'exprimer vers l'autre, la confiance en moi qui me manquait vraiment.

Bravo, bravo les Zattractifs!

” —



Sylvie MUSIAL
Manager chez AIRBUS

— “ —

C'est déjà pour sortir de ma zone de confort, pour apprendre à m'exprimer de façon plus dynamique, être plus impactante et apparemment, on m'a dit aujourd'hui qu'il y avait déjà du changement, donc c'est super.

” —



CLIQUEZ ICI !

