



DE L'ÉCRIT À L'ORAL : DYNAMISER SON EXPRESSION VERBALE

Pour qui ?

Toute personne souhaitant améliorer son expression écrite et orale

Pré-requis

Aucun

Durée : 14 heures

14 heures en présentiel

Lieu

Rhône - 69

Tarif Inter

1 090 € nets de taxes/ participant

Comprenant :

-2 jours de présentiel (14h)

Tarif Intra : Nous consulter

Prochaines sessions

Consulter le planning

Nous consulter pour l'ouverture d'une session intra

Délai d'accès

Entre 1 et 6 semaines selon le financeur (OPCO, Pôle Emploi...)

Formateur

Sylvie AZOULAY-BISMUTH

Spécialiste en communication écrite

Nombre de participants

8 maximum

Obtenir un devis / s'inscrire / demander un intra

contact@sazolay-formation.com

Objectifs

- maîtriser les règles d'expression écrite pour être lu et compris
- s'approprier l'art du discours et les procédés utiles à capter l'attention d'un auditoire
- structurer son argumentation et la formuler de façon logique
- gagner en efficacité et en fluidité, aussi bien à l'écrit qu'à l'oral

Programme

I. 1.Acquérir les règles de base de la rédaction – Gagner en lisibilité

- Définir un objectif d'écriture
- Rédiger des phrases courtes et bien construites
- Utiliser le plan pour structurer sa pensée et montrer sa logique
- Enrichir son vocabulaire – chercher des synonymes
- Éviter les expressions fautives, barbarismes, pléonasmes...
- Choisir ses mots : courts, simples, concrets, corrects.
- Utiliser les mots de liaison à bon escient
- Ponctuer et présenter (impact de la typographie)

II. 2.De l'écrit à l'oral

- Soigner son langage – privilégier les mots positifs - expressions à éviter
- Savoir aller à l'essentiel et être synthétique
- Argumenter, convaincre, répondre aux objections
- Préparer ses présentations orales – scénariser sa partition
- Contenu et présentation des diapositives power point : le poids des mots, l'impact des visuels

III. 3.L'art du discours oral

- Mieux connaître sa voix : articulation, débit de parole, ton, respiration
- Identifier les figures de style utiles (métaphore, dialectique, anecdote, complicité...)
- Comprendre votre auditoire (principe des « 7 nains »)
- 3 temps forts : introduction – développement - conclusion
- six étapes à respecter pour être écouté, compris et mémorisé

Les + pédagogiques de cette formation

- **apports théoriques** ponctués de nombreux exemples
- **mise en application** par des entraînements écrits individuels ou en groupes
- **mises en situation** : exposés oraux, improvisation, traitement d'objections

Validation du parcours

Certificat de réalisation