



Programme de Formation

Prise de parole et débat

Préparant à la certification : « Communiquer efficacement dans des situations d'exposés et de soutenances »

Certification professionnelle en cours d'enregistrement au Répertoire spécifique

Publics cibles :

Professionnels de la communication, du commerce, du marketing, du conseil, du management et de la formation devant défendre régulièrement un projet, un produit, un service ou des résultats auprès de décideurs (acheteurs, directions, clients).

Prérequis :

- Niveau de formation : bac (niveau 4) avec deux ans d'expérience professionnelle, ou bac + 2 (niveau 5) sans exigence d'ancienneté dans les domaines du commerce, de la communication ou du management.
 - OU Première expérience d'exposé ou de réunion de soutenance vérifiable (au moins une situation décrite dans le dossier).
-
- ET Maîtrise opérationnelle du français à l'oral et à l'écrit (niveau B2 du CEFR).
 - ET Compétences numériques de base : création de présentations, visioconférence, partage d'écran.

Document actualisé le 05/08/2025



Objectifs opérationnels visés :

- Structurer un exposé ou une soutenance en fonction d'un objectif et d'un auditoire identifié.
- Mobiliser des techniques de communication verbale et non verbale adaptées.
- Utiliser efficacement les supports visuels et numériques pour appuyer son propos.
- Gérer son stress et adopter une posture professionnelle convaincante.
- Répondre aux objections, argumenter et défendre ses positions dans une interaction.

Compétences professionnelles visées :

Compétence 1 : Analyser les attentes et les contraintes de l'auditoire afin d'adapter le contenu au cadre décisionnel par la mobilisation d'outils d'investigation visant à faire émerger les besoins et les leviers d'adhésion

Compétence 2 : Définir l'objectif stratégique de la présentation pour garantir un fil conducteur cohérent et orienté résultats en s'appuyant sur des dispositifs de cadrage permettant de formaliser une intention mesurable et partagée

Compétence 3 : Structurer le plan de l'exposé afin de faciliter la compréhension et la mémorisation via des schémas narratifs favorisant la progression logique et la hiérarchisation des messages en les adaptant aux besoins spécifiques de l'auditoire

Compétence 4 : Concevoir des supports visuels impactants pour renforcer l'argumentation et l'engagement en recourant à des principes de design qui valorisent la lisibilité, la pertinence et la dynamisation des données tout en étant adaptés et inclusif pour l'auditoire

Compétence 5 : Mobiliser les techniques de storytelling, de rhétorique et de présence scénique afin de capter l'attention et susciter l'adhésion à travers des pratiques expressives destinées à créer un impact émotionnel et rationnel optimal

Compétence 6 : Argumenter face aux objections et questions pour sécuriser la décision ou la vente en utilisant des stratégies de dialogue transformant les résistances en opportunités de conviction

Compétence 7 : Gérer le temps et la dynamique d'interaction afin de maintenir l'attention et respecter les contraintes par la mise en place de repères temporels et d'activations participatives stimulant l'engagement continu adaptés aux profils de l'auditoire

Compétence 8 : Évaluer la performance de la soutenance pour installer une démarche d'amélioration continue grâce à des dispositifs de feedback et d'auto-analyse identifiant des pistes de progrès concrètes

Document actualisé le 05/08/2025



Contenu et organisation de la formation

Programme de formation – 3 jours (21h)

Objectifs pédagogiques

À l’issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Structurer un exposé ou une soutenance selon l’objectif et l’auditoire.
2. Mobiliser les techniques de communication verbale et non verbale adaptées.
3. Concevoir et utiliser des supports visuels/numériques pertinents.
4. Gérer leur stress et adopter une posture professionnelle convaincante.
5. Répondre aux objections, argumenter et défendre leurs positions.

Jour 1 – Structurer et incarner son message (7h)

Séquence 1 : Comprendre les enjeux d’un exposé/soutenance (1h)

- Spécificités d’une soutenance vs prise de parole classique.
- Attentes d’un jury ou d’un auditoire.
- Erreurs fréquentes et facteurs de réussite.

Méthodes : apports théoriques + analyse de vidéos.

Séquence 2 : Structurer un discours convaincant (2h30)

- Plans efficaces (3 temps, PREP, storytelling).
- Message clé et hiérarchisation des arguments.
- Introduction et conclusion impactantes.

Exercice : préparation d’un exposé de 5 min.

Séquence 3 : Maîtriser la communication verbale et non verbale (3h30)

- Travail vocal (respiration, intonation, rythme).
- Posture, gestuelle, regard.
- Adaptation en présentiel et visio.

Pratique : exercices filmés + feedback collectif.



Jour 2 – Défendre et argumenter avec impact (7h)

Séquence 4 : Utiliser les supports visuels et numériques (2h)

- Principes de conception visuelle (clarté, sobriété, impact).
 - Outils : PowerPoint, Canva, Prezi.
 - Gestion technique en visio.
- Atelier** : simplifier et clarifier un support visuel.

Séquence 5 : Gérer son stress et adopter une posture professionnelle (2h)

- Techniques de relaxation, respiration, ancrage.
 - Gestion des imprévus.
 - Développement de la confiance.
- Exercices** : mises en situation brèves avec contraintes.

Séquence 6 : Répondre aux objections et défendre ses positions (3h)

- Techniques de réponse : écoute active, reformulation, concession, contre-argumentation.
 - Gestion des questions difficiles.
 - Interaction avec un auditoire.
- Mise en pratique** : jeux de rôle et débats courts.

Séquence 7 : Quizz d'évaluation finale de la formation (1h30)

- QCM individuel en ligne ou sur table (20 à 30 questions).
- Thématisques : structuration, communication verbale/non verbale, supports visuels, gestion du stress, défense d'arguments.
- Correction et validation des acquis de formation : réussite à 12/20 minimum pour accéder à l'épreuve de certification.

Jour 3 – Évaluations de certification (7h)

Prérequis à l'inscription à la certification

- *Avoir suivi l'ensemble des modules de la formation professionnelle continue conduisant à la certification par la voie d'accès formation continue*
- *Avoir obtenu un note minimale de 12 / 20 au test de fin de formation*

Document actualisé le 05/08/2025



En amont, le candidat tire au sort une situation professionnelle donnée (ex. lancement d'offre, choix d'investissement, réponse à appel d'offres, plan de transformation managériale, etc.).

Individuellement, il prépare son intervention : analyse, conception du plan, création des supports, répétition chronométrée. Cette préparation sera remise au certificateur.

Puis face au jury de certification, il réalise :

- 15 minutes : présentation à l'aide du support
 - 10 minutes : questions / objections avec le jury de certification
 - 5 minutes : auto-débrief du candidat face au jury de certification
-

Modalités pédagogiques

- Alternance théorie/pratique (40 % – 60 %).
 - Enregistrements vidéo et auto-évaluation.
 - Jeux de rôle, mises en situation, entraînement à la soutenance.
 - Supports numériques fournis (fiches outils, modèles de slides, check-lists).
-

Intervenants

- Professionnels ayant une expérience significative de 5 ans dans prise de parole dans des situations d'exposés et de soutenances
- Spécialistes de la communication.