



Présenter et valoriser son association à l'oral

objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de structurer et porter un message commun lors d'évènements publics et de développer une coordination orale entre salariés et bénévoles.

Offre BASIQUE

Contenu pédagogique :

Module 1 – Apprendre à pitcher

- Apprendre à occuper l'espace et adopter une communication non-verbale (posture, sourire, regard)
- Se former à la prise de parole stratégique.
- Structurer un argumentaire court (méthode du pitch).

Module 2 – Gérer son implication & son équipe

- Apprendre à modérer les échanges et gérer les personnalités difficiles via la communication non-violente.
- Travailler l'aisance à l'oral et l'animation de groupe.

Module 3 – Prendre la parole auprès d'un public cible

- Adapter sa posture et son langage aux interlocuteurs publics
- Maîtriser les techniques de respiration et de concentration pour réguler le stress et le trac.
- Utiliser des techniques de préparation mentale pour stabiliser la voix et le débit.

Formation **7 h**
Coût stagiaire : 17€/h

Evaluation

Auto-évaluation + grille d'observation formateur

Pré-requis

Aucun

Modalités pédagogiques

Apports pratiques, jeux de rôle, feedback collectif.

Attestation

Attestation de participation à la formation

Attestation de compétences acquises

Financements possibles

FSE+

Profil du formateur

Alan, notre formateur a passé plus de 15 ans sur le terrain, là où chaque mot compte et où convaincre en quelques secondes est crucial.



Maîtriser sa communication stratégique et l'animation de groupe

Formation **14 h**
Coût stagiaire : 17€/h

À l'issue de la formation, le participant sera capable de présenter efficacement les enjeux de son association à différents interlocuteurs, de développer une communication d'influence et de gérer les prises de paroles de son équipe.

Offre AVANCEE

Contenu pédagogique :

Module 1 – Traduction des enjeux en impacts concrets

- Structurer un argumentaire court (méthode du pitch).
- Traduire les enjeux associatifs en bénéfices concrets (attractivité, cohésion sociale, patrimoine).

Module 2 – Communication non-violente et gestion des échanges

- Apprendre à modérer les échanges et gérer les personnalités difficiles via la communication non-violente.
- Créer des "brise-glace" personnalisés pour engager la conversation sans paraître intrusif.
- Travailler l'aisance à l'oral et l'animation de groupe lors d'évènements extérieurs professionnels.

Module 3 – Animation de groupe et facilitation

- Adapter son discours à son auditoire en situation d'évènement extérieur
- Utiliser le street-marketing comme clé de l'esprit d'équipe

Module 4 – Prendre la parole auprès d'élus – décisionnaires

- Se préparer à un rendez-vous institutionnel
- Apprendre à structurer un discours argumenté ("Pitch") pour transformer une idée associative en projet politique et social.
- Utiliser des techniques de préparation mentale pour stabiliser la voix et le débit.

Evaluation

Auto-évaluation + restitution d'un discours + animation d'un échange collectif + grille d'observation formateur

Pré-requis

Justifier de connaissances en street-marketing

Modalités pédagogiques

Apports pratiques, jeux de rôle, feedback collectif.

Attestation

Attestation de participation à la formation
Attestation de compétences acquises

Financements possibles

FSE+

Profil du formateur

Alan, notre formateur a passé plus de 15 ans sur le terrain, là où chaque mot compte et où convaincre en quelques secondes est crucial.