

Paris, le 17 janvier 2012

Managers : comment réussir ses interventions en public ?

Conçu par six experts en management, RH et communication de CSP Formation, le « Mémento du Manager » comprend un ensemble de 12 fiches pédagogiques à destination des managers. Guidés tout au long de l'année, les managers abordent chaque mois, pendant 12 mois, une problématique qu'ils sont amenés à traiter au quotidien. Parmi ces thématiques, CSP Formation propose pour le mois de février des conseils sur la prise de parole en public.



Les entreprises doivent pouvoir compter sur le **charisme et les qualités oratoires de leurs managers clés** pour valoriser une opinion ou faire passer un message. Maîtriser la prise de parole en public devient essentiel quand les occasions d'expressions professionnelles (conférences, salons, tables rondes, etc.) se multiplient.

Savoir comment intéresser un auditoire n'est pas inné. Chaque manager peut pourtant apprendre, et ainsi développer cette compétence indispensable.

Et la prise de parole efficace a du sens, **la crédibilité de l'entreprise se renforce via le discours de ses managers.**

Acquérir plus d'aisance et d'efficacité devant un auditoire :

La qualité des interventions repose sur plusieurs aspects :

- Savoir organiser son message en fonction du but à atteindre
- Maîtriser son corps pour s'exprimer : faire vivre sa voix, mettre en exergue des gestes et des attitudes pour être plus à l'aise et percutant
- Installer et entretenir la relation avec l'auditoire, faire du public un allié : capter son attention et maintenir son intérêt
- Faire face aux situations difficiles, savoir répondre aux questions délicates ou aux objections d'un interlocuteur.

Comment capter l'attention et maintenir l'intérêt du public ?

Les experts CSP Formation conseillent **de miser sur l'amorce de son discours**. Il est important de **prendre le temps de regarder chacun des interlocuteurs** et de choisir avec soin ses premiers mots. « *L'auditoire doit se sentir impliqué dans le discours. Dérouler ses arguments ne suffit pas, il faut leur donner du sens et savoir anticiper les remarques. Il est nécessaire de renvoyer son interlocuteur à une situation qu'il connaît afin de maintenir son attention. Par ailleurs, jouer avec la voix et le rythme permet de donner du relief au discours et met en valeur des éléments par rapport aux autres* », commente Claire Roy, Responsable du domaine Efficacité Professionnelle - Développement Personnel - Communication au sein de CSP Formation.

Enfin, **terminer son intervention en résumant les principaux propos** souligne la fin de la prise de parole. Une bonne conclusion, à la fois **synthétique et prospective**, finira de convaincre un auditoire !

A propos de CSP Formation :

Créée en 1969, CSP Formation, 3ème acteur français de la formation professionnelle et **spécialiste des managers**, appartient au Groupe Editions Lefebvre Sarrut.

CSP Formation, implantée dans 13 villes de France et de Belgique, propose plus de 500 stages en inter et intra entreprises (présentiel, Rich Learning®) et également du conseil, coaching et bilan de compétences. 250 consultants animent en France et à l'international dans 13 domaines d'expertise comme le management, l'efficacité et développement personnel, la gestion de projet, la communication, la vente, la relation client, la finance, les ressources humaines, la qualité, l'environnement, la santé au travail ... Par sa pédagogie interactive et ses techniques d'apprentissage par le jeu, CSP Formation innove en créant de nouveaux réflexes et rend les participants immédiatement opérationnels.

Grâce à son positionnement d'architecte de la formation, CSP Formation a obtenu la confiance des entreprises du CAC 40, de PME et d'acteurs du Secteur Public, et forme ainsi chaque année plus de 50 000 stagiaires.

1er organisme professionnel à obtenir les 3 certifications ISO 9001, ISO 14001 et OHSAS 18001, Membre de Global Compact et signataire de la charte de la diversité, CSP Formation affirme son engagement éco-citoyen.

Par la force de son slogan « Ensemble, cultivons le talent ! » CSP Formation place l'accroissement du capital humain de ses clients, au cœur de sa stratégie.

www.csp.fr

** CSP Formation confirme sa volonté d'innover en lançant le Rich Learning® une offre « blended » originale et unique sur le marché, issue de nombreux mois de recherche avec des clients majeurs de l'économie française*

www.rich-learning.fr

Suivez les dernières news de CSP Formation sur Twitter :

 [@CSPFormation](https://twitter.com/CSPFormation)

Contacts presse



Claire Bancal
01 53 24 90 04
c.bancal@csp.fr



Lucie Bocquier / Aurélie Jeanne
02 41 43 96 17 / 01 41 11 37 76
lucie@oxygen-rp.com / aureliej@oxygen-rp.com