

Découpage du Grand Cours

La philosophie et les bases techniques (12h)

Objectif : acquérir une nouvelle conception de son métier d'orateur, s'approprier les bases techniques de l'Art Oratoire. Les fondamentaux de l'Art Oratoire : les 3 lois, les 3 clés. Gammes autour du personnage : exercices physiques pour s'approprier les clés.

Le travail de la respiration et de la voix (6h)

Objectif : découvrir le fonctionnement de la respiration et de la voix. Développer un vouloir vocal. Le projet musical : exercices de placement de la respiration et de la voix. L'incarnation – l'engagement physique : le travail du texte (articulation, projection). Intervention d'un coach vocal.

Détour par le théâtre (6h)

Objectif : apprendre à réinventer un texte, apprendre à maîtriser sa pensée dans l'action. Découverte du travail de la pensée par l'exercice de mémorisation, l'émotion au service du rôle. Découverte du travail de la pensée par l'exercice d'improvisation, l'émotion au service de la cause.

Le travail de préparation : le travail d'auteur (8h)

Objectif : acquérir une méthodologie pour préparer ses présentations. Etayer le chemin du discours grâce aux structures narratives. La méthodologie TOM : trouver le thème de sa présentation, son objectif, son message. L'oral par l'oral : trouver le pitch de sa présentation. Améliorer sa narration spontanée grâce aux structures narratives.

Le travail de scénographie (2h)

Objectif : savoir concevoir des slides au service de l'orateur et du public. Réaliser un storyboard de sa présentation. Concevoir ses slides et les intégrer dans sa présentation orale.

Les techniques du débat (6h)

Objectif : savoir conduire et influencer un débat. Les caractéristiques du débat contradictoire. Les coups classiques. Liste exhaustive des tactiques argumentaires. Découverte et entraînement.

Les techniques de négociation (6h)

Objectif : apprendre à obtenir un accord gagnant/gagnant et découvrir qu'un bon orateur est intuitivement un bon négociateur. Les caractéristiques de la négociation. Présentation d'un modèle pertinent : la négociation raisonnée des auteurs Fisher et Ury. L'intuition. Notions de neurobiologie. Découverte et entraînement.

La production de groupe en réseau construit (2h)

Objectif : découvrir une nouvelle approche de la résolution des problèmes et des prises de décision en groupe. La mise en réseau des cerveaux. La disparition des conflits et la synergie. Découverte et entraînement.

Ateliers d'entraînement (12h)

Objectif : se perfectionner tout au long de l'année en s'exerçant devant les autres. L'orateur en action : la masterclass (entraînement des orateurs devant la classe, coaching par le Professeur d'Art Oratoire).

Passages devant le jury des professeurs (10h)

Objectif : mesurer ses progrès devant l'équipe pédagogique. 2 jury intermédiaires et un jury pour boucler l'année (avec séances de préparation).