



THEME 3

De l'art de mettre en scène sa vie

1

Définition

La communication interpersonnelle regroupe les interactions entre êtres humains qui permettent d'échanger des informations, des idées et des émotions. Elle peut être verbale ou non-verbale.

Dans le cadre professionnel, la communication interpersonnelle a une grande importance au niveau managérial mais aussi au niveau du salarié en lui-même. De sa communication interpersonnelle peut dépendre l'avancée de ses projets, sa motivation, ses résultats.

Raison d'être

- Mieux communiquer
- Savoir négocier, persuader et convaincre
- Prendre conscience de soi, être maître de son image
- Maîtriser les techniques d'expression orale, technique d'influence et obtenir l'adhésion du public
- Rebondir face aux objections et gérer l'imprévu dans la prise de parole

**Augmenter les performances commerciales et interpersonnelles
des collaborateurs
Révéler les potentiels internes
Développer l'impact de la communication**

Présentation du thème 3/4

Communication interpersonnelle : Rhétorique et mise en scène

L'art oratoire est un art complet et complexe. Être capable de transmettre des émotions nécessite une aptitude particulière à mettre en scène son corps tout entier afin de l'animer pour donner vie à sa pensée. Chaque mouvement doit alors être réfléchi et travaillé. Prendre la parole devant une assemblée devient alors un sport d'endurance et de réflexes.

Planning

Jour 1

Présentation prévisionnelle JOUR 1

La prestation corporelle (exemples)

La rhétorique : l'art oratoire du leader
Conférence

Regard et posture ; influencer par le corps
Atelier conférence

Avoir conscience de votre image
Conférence

Respiration et gestion du stress
Atelier conférence

Monter en charisme, ça s'apprend !
Atelier conférence

Programme prévisionnel matinée /JOUR 1

9h00 – 9h15

Accueil et petit déjeuner

9h15 – 9h45

Présentation du programme et découverte des participants

9h50 – 9h55

Animation Art Oratoire – Ecole de théâtre et d'improvisation

10h – 11h45

Conférence - Expert A

11h45 – 12h15

Approbation et introspection animées

12h20 – 12h25

Animation Art Oratoire – Ecole de théâtre et d'improvisation

12h30 – 14h00

Déjeuner – Groupe scindé en 2 ; Experts A et B à chaque table

Programme prévisionnel après midi / JOUR 1

14h00 – 14h15

Pause

14h30 – 16h15

Conférence - Expert B

16h15 – 17h00

Approbation et introspection animées

17h00 – 18h30

Atelier – Groupe scindé

18h30 – 19h00

Restitution

19h00 – 20h30

Pause temps libre – Musique – Accès aux services
Chateaufort'

20h30 – 23h00

Repas type « Dîner- conférence » Conférence centralisée
autour de soi – Expert C

Nos Experts

(Selon accords)

Jour 1

Daniel Mesguich (1/2)

“Il ne faut pas se demander ce que veut dire un texte, il faut se demander ce que peut dire un texte.”

Daniel Mesguich est un acteur, metteur en scène de théâtre et professeur d'art dramatique français.

Il prend ses premiers cours au théâtre à partir de 1966 au Conservatoire national de la région de Marseille, dans la classe d'Irène Lambertson. En 1970, il suit des études de philosophie à la faculté de Censier à Paris. En 1971, il est admis au Conservatoire national d'Art dramatique de Paris. En 1983, il revient au Conservatoire comme professeur puis en est le directeur de 2007 à octobre 2013. De nombreux acteurs ont été ses élèves (Richard Anconina, Vincent Perez, Sandrine Kiberlain, Samuel Labarthe....)

En tant que metteur en scène, Daniel Mesguich a monté plus d'une centaine de spectacles pour le théâtre (Hamlet, Le prince Travesti, Andromaque, Dom Juan, ...) et une quinzaine pour l'opéra (Le Ring, Grand Macabre, la Flûte enchantée, ...), sur les plus grandes scènes étrangères (Bruxelles, Prague, Moscou, ...) et françaises (Cour d'honneur du Festival d'Avignon, Comédie Française, Odéon, ...).



Domaines d'expertise :

- Théâtre
- Cinéma
- Opéra
- Texte
- Philosophie
- Coaching (diction, maintien, aplomb, respiration, voix ...)

Selon Disponibilité

Daniel Mesguich (2/2)

“Il ne faut pas se demander ce que veut dire un texte, il faut se demander ce que peut dire un texte.”

En tant que comédien, il a joué dans une quarantaine de films de cinéma, signés, notamment Michel Deville (Dossier 51), François Truffaut (L'amour en fuite), Bernard Rapp (Tiré à part),... et au théâtre, il a joué dans ses propres spectacles ou sous la direction de Robert Hossein, Jean-Pierre Miquel, ...

En tant que professeur, en 1974, il crée sa propre école Le Théâtre – Ecole du Miroir, où il y enseigne également.

Il est écrivain, auteur d'essais, d'une biographie, d'un roman, d'une pièce de théâtre et de nombreuses traductions.

Il est également invité dans diverses manifestations littéraires (Banquet de Lagrasse) et comme récitant aux côtés de grands pianistes tels que Hélène Grimaud ou Cyril Huvé.



Domaines d'expertise :

- Théâtre
- Cinéma
- Opéra
- Texte
- Philosophie
- Coaching (diction, maintien, aplomb, respiration, voix ...)

Selon Disponibilité

Stéphane André

Diplômé de l'ESSEC, il a aussi une maîtrise en psychologie clinique et une belle expérience de metteur en scène au théâtre lyrique. Fondateur de l'Ecole l'Art Oratoire, il est le créateur de la méthode qui y est enseignée et l'a faite évoluer avec les besoins de l'entreprise.

Après avoir enseigné à l'école depuis sa fondation, il se concentre aujourd'hui sur les prestations de haut niveau, le coaching individuel et les conférences.



Domaines d'expertise :

- Créateur de la technique d'Art Oratoire du "RenDez-Vous ».
- L'instauration d'une écologie sociale dans les organisations par la pratique "écologiquement juste" de l'Art Oratoire.

Selon disponibilité

Antoine Dulery

CF DENIS



Domaines d'expertise :

Selon disponibilité

PROPOSITIONS NOUVEAUX EXPERTS J1

Fabrice Luchini

Robert, dit **Fabrice Luchini**, né en 1951 est un acteur français. Nommé à plusieurs reprises aux César, il reçoit en 1994 celui du meilleur acteur dans un second rôle pour le rôle dans Tout ça ... pour ça ! de Claude Lelouch.

Comme il n'est pas attiré par l'école, sa mère le place à l'âge de treize ans comme apprenti dans un salon de chic de l'avenue Matignon, chez le grand coiffeur Alexandre. C'est alors qu'il adopte le prénom de Fabrice. Il cultive parallèlement, en autodidacte, son goût prononcé pour la littérature et la musique soul et James Brown. Il est alors repéré dans une discothèque par Philippe Labro et interprète son premier rôle dans Tout peut arriver (1961). Il suit alors des cours d'art dramatique

C'est son rôle dans la Discrète de Christian Vincent 1990 qui le fait connaître du grand public et qui lui vaut sa première nomination. Il devient ensuite un acteur très demandé pour le cinéma français et enchaine les grands rôles.

En 1994. il fonde la société Assise Production qui coproduit certains des films où il joue

Il s'adonne également au théâtre une de ces autres passions



Domaines d'expertise :

- A déterminer

NOUVEAU / attente retour

<http://video.lefigaro.fr/figaro/video/l-avis-de-fabrice-luchini-sur-la-psychanalyse/4791749862001/>

Selon disponibilité

Planning

Jour 2

Présentation prévisionnelle JOUR 2

Le discours (exemples)

Les techniques d'argumentation et communication persuasive:
comment remporter l'adhésion

Conférence

L'art de l'improvisation: rebondir face à l'imprévu

Conférence atelier

Le Storytelling et scénarisation

Conférence atelier

S'adapter à votre auditoire: gérer l'interactivité avec le public

Conférence

Le media training

Conférence

Adapter votre support visuel à votre discours

Conférence atelier

Programme prévisionnel matinée / JOUR 2

8h30 – 9h30

Eveil matinal et petit déjeuner

9h30 – 11h15

Atelier conférence – Groupe scindé – Expert D

11h15 – 12h30

Restitution

12h30 – 14h00

Déjeuner à table - Echanges avec Experts D et E

Programme prévisionnel après-midi / JOUR 2

14h00 – 14h15

Animation Art Oratoire – Ecole de théâtre et
d'improvisation

14h30 – 16h15

Conférence – Expert E

16h15 – 17h00

Approbation et introspection animées

17h00 – 18h30

Synthèse des deux jours et/ou plan d'action personnalisé
– Cocktail de clôture

Nos Experts

Jour 2

Paul Barrett (1/3)

Acteur incontournable du monde évènementiel

Comédien de cinéma et de théâtre, Paul Barrett est devenu en quelques années un acteur incontournable du monde évènementiel.

Depuis 1994, il s'est spécialisé dans le conseil et l'animation de conventions, colloques et séminaires où il apporte son expérience unique acquise dans le monde entier. A l'écoute des dirigeants en amont et sur scène, il met au service des entreprises sa connaissance technique de l'art de communiquer.

Paul Barrett a partagé la scène avec de nombreuses personnalités de la vie politique et sociale comme Kofi Annan, C.K.Prahalad, Craig Venter, Jean-Marc Ayrault et également de nombreux PDG d'entreprises comme Christian Jourquin (Solvay), Pierre Pringuet (Pernod Ricard) Jean-Charles Pauze (Rexel), Franck Riboud (Danone).



Domaines d'expertise :

- « The 7 secrets of High Impact Presentations »
- « The 2 essential dynamics of Facilitating »
- « Media training »

Selon Disponibilité

Paul Barrett (2/3)

Acteur incontournable du monde évènementiel

<https://vimeo.com/88060694>



Domaines d'expertise :

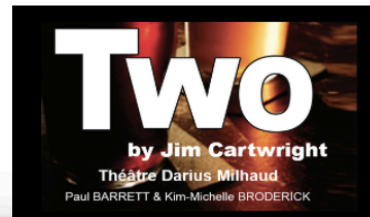
- « The 7 secrets of High Impact Presentations »
- « The 2 essential dynamics of Facilitating »
- « Media training »

Selon Disponibilité

Paul Barrett (3/3)

Acteur incontournable du monde événementiel

Filmographie de Paul Barret



Domaines d'expertise :

- « The 7 secrets of High Impact Presentations »
- « The 2 essential dynamics of Facilitating »
- « Media training »

Selon Disponibilité

Laurent Beretta (1/3)

Jeune garçon, Laurent est passionné d'illusionnisme. Il fait ses études de finance internationale aux Etats-Unis à Boston, ville réputée pour ses universités... et ses boutiques pour magiciens ! Il travaille alors à mi-temps dans le meilleur magasin de matériel de magie de la côte est et côtoie très vite les plus grands noms de l'illusion. Son MBA en poche, il rentre en France et termine son cursus dans une grande école de commerce.

C'est alors qu'une phrase d'Oscar Wilde bouleverse ses certitudes et le pousse à vivre de sa passion. Il abandonne la finance et la comptabilité et devient illusionniste. Primé aux championnats de France de magie en 1998, Laurent créé un numéro de manipulation unique, qui obtient en 2004 le Grand prix au festival de magie de Monte Carlo.

Il va alors participer à plusieurs reprises aux émissions « Le plus grand cabaret du monde », « Vivement Dimanche » et parcourt le monde entier avec ses numéros. Les grandes enseignes du luxe et du CAC 40 font appel à ses compétences pour créer des illusions et des effets visuels pour leurs conventions à l'international.

Hommage à Oscar Wilde, son spectacle "illusionniste", qui mélange chorégraphies et effets visuels, s'est tenu au Théâtre Trévise et à Bobino à partir de 2007.

Laurent devient coach sportif en 2013 et développe alors un style unique fusionnant l'illusionnisme et le coaching pour offrir un nouveau regard sur l'illusion... et sur la vie ! En 2014, il rejoint la troupe du Comedy Magic Show d'Arturo Brachetti et jouera dans ce spectacle jusqu'en janvier 2015.



Domaines d'expertise :

- Service client (mieux servir, mieux vendre, mieux fidéliser)

Selon disponibilité

Laurent Beretta (2/3)

COMMENT MIEUX VENDRE?

CAPITALISEZ SUR LES ÉMOTIONS

Une vente se fait émotionnellement et se justifie logiquement.

Le conférencier-illusionniste va plus loin qu'un speech motivant,

Et donne des stratégies précises.

Grâce à des exemples concrets, simples, applicables immédiatement:

Il crée des prises de conscience, des déclics en sollicitant nos propres émotions.

COMMENT MIEUX SERVIR?

CRÉEZ VRAIMENT LE « WOW EFFECT »

Des outils pragmatiques, intuitifs et éprouvés!

20 ans d'expérience pour les plus grandes marques (Vuitton, Chanel, Cartier, Hermès):

Le conférencier crée des liens entre la science de l'illusion et la construction d'une expérience client.

Vous saurez exactement comment créer LE lien.

Celui qui crée des souvenirs marquants.



Domaines d'expertise :

- Service client (mieux servir, mieux vendre, mieux fidéliser)

Selon disponibilité

Laurent Beretta (3/3)

COMMENT FIDELISER?

INFLUEZ SUR LA PERCEPTION CLIENT

Un produit ou un service est avant tout perçu par un client.

Et les véritables enjeux de la relation client sont liés à l'interprétation de ces perceptions.

Le conférencier illusionniste prouve que la réalité est différente pour chacun.

Et vous transmet un savoir-être spécifique pour comprendre l'autre.



Domaines d'expertise :

- Service client (mieux servir, mieux vendre, mieux fidéliser)

Selon disponibilité

Maitre Dupont-Moretti

Avocat depuis 1984, Eric DUPOND-MORETTI a dans un premier temps exercé à Lille. Il est désormais inscrit au Barreau de Paris où il a installé son Cabinet en 2016.

Reconnu comme l'un des meilleurs spécialistes français du droit pénal, il a plaidé dans de nombreuses affaires particulièrement marquantes des trente dernières années, et s'est notamment distingué par le nombre d'acquittements record qu'il a obtenus devant les Cours d'assises.

Il intervient également de manière régulière devant les juridictions étrangères (Monaco, Belgique, Suisse, Maroc, Algérie, etc.), ainsi que devant les juridictions et institutions internationales (Cour européenne des Droits de l'Homme, Comité des Droits de l'Homme des Nations-Unies, etc.). Il parle couramment italien.

Il est ancien Premier Secrétaire de la Conférence du Barreau de Lille, et auteur de trois ouvrages : « Bête Noire », « Le Calvaire et le Pardon » et « Directs du droit », publiés aux éditions Michel Lafon.



Domaines d'expertise :

- A déterminer

NOUVEAU / Attente retour

<https://youtu.be/6MMW0yC8eIM>

Thierry Watelet

Après un Doctorat en Droit Institutionnel Européen et des études de journalisme, Thierry Watelet a exercé en tant que consultant pour de nombreuses entreprises françaises et internationales et a successivement occupé le poste de rédacteur en chef au sein de RTL et de France Télévisions.

Animateur et expert APM depuis 1998, il travaille chez France Télévisions en tant que Grand Reporter. Il propose des formations sur une ou plusieurs journées de mediatraining, de prise de parole en public, et de communication de crise, et peut organiser la ligne éditoriale et scénique d'événements (congrès et conventions).



Domaines d'expertise :

- Media training
- La communication de crise
- La prise de parole en public
- Animation de Congrès, convention, séminaire
- Le Storytelling

Selon Disponibilité