



ORATOR COACH

Maîtriser l'Art Oratoire

Formation à l'art oratoire, la communication, le développement du leadership et le coaching spécialisé en art oratoire.

Certification/habilitation reconnue par l'Etat

Formation éligible au CPF pour chaque bloc de compétences



Code Inventaire délivré par le CNCP : fiche N° RS3482 France Compétences

Certif Info : **100683**

Code CPF délivré par le COPANEF valable pour toutes les activités et régions : **230102**

Patrick Minod Consultants

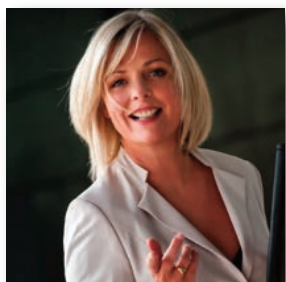
33 (0) 6 09 41 72 767
5, cité de Gènes
75020 Paris
33 (0)1 46 22 61 05
contact@patrickminod.fr
<http://patrickminod.fr/>
<http://orator-coach.fr/>

Sarl au capital de 7627 €
Siret 41322069000023
Tva intracom fr n°45 413 220 690
Formateur n° 91 34 05492 34



Patrick Minod

Fondateur de l'école OratorCoach®, Coach depuis plus de 25 ans, chargé d'enseignements - HEC, Ecole Centrale de Paris, AgroParisTech, Ecole des Avocats de Lyon, Haute Ecole de Théâtre de Suisse Romande - concepteur de projets pluri artistiques, auteur, compositeur, interprète et metteur en scène.



Sonia Fillaud-Dubois

Mannequin, psychothérapeute, conseil spécialisé dans le personal branding et l'image de soi



Edouard Stacke

Consultant-coach international depuis plus de 30 ans, psychosociologue, thérapeute, auteur de plusieurs ouvrages et fondateur de la Respirologie et de la méthode « Vital' Respir »



Veronica Sageder

Audio Psycho Phonologue, Musicothérapeute. Elle travaille à partir de la méthode Tomatis qui permet d'harmoniser la relation écoute -voix - parole afin de renforcer la confiance en soi, la présence à l'autre et l'impact de sa communication. Elle est anglo-autrichienne et parle couramment français.

Après avoir créé le cursus de coachs en art oratoire à la Manufacture - Haute Ecole de Théâtre de Suisse Romande - Patrick Minod, depuis plus de 10 ans, a développé avec son équipe cette formation à Paris, dans différentes régions de France et à l'international

Aujourd'hui l'image prend de plus en plus de place et les demandes de coaching évoluent. Vos interlocuteurs sont fréquemment confrontés à des situations de communication décisives. Pour réussir ils doivent faire face à des appréhensions, des peurs, au manque de confiance, au trac, au stress, aux relations parfois difficiles qu'ils entretiennent avec leur corps, leur souffle, leur voix, leurs émotions et l'expression de leurs sentiments.

Comment répondre efficacement à ces demandes? Au delà des outils, techniques, méthode prêts-à penser c'est l'effet modeling que le coach en art oratoire suscite par sa posture qui fournit sans doute l'une des meilleures réponses.

C'est du moins notre conviction. C'est pour cette raison que nous avons axé notre enseignement sur ce sujet. Le parcours est écologique. Il vise à établir le plus grand équilibre entre soi (conscience intérieure) et le monde qui nous entoure (conscience extérieure).

La présence, la respiration, la voix, l'utilisation du silence, l'écoute et les qualités humaines qu'elles révèlent sont autant de permissions que le coach offre à son client pour que ce dernier trouve la force d'oser.

Grace à un travail d'orfèvre effectué sur tous ces aspects, le coach en art oratoire développe son appétence et ses capacités à stimuler les talents, le jeu, la prise de recul, la vision stratégique et l'affirmation d'une parole fondatrice chez son client.

Les 4 principaux piliers sur lesquelles s'appuie le coach en art oratoire sont :

> L'IMPORTANCE

Enjeux pour le coach : quelle place s'accorde-t-il? L'identité de coach en art oratoire est-elle similaire, complémentaire, opposée à celle d'un coach professionnel? Comment élargir son rayonnement personnel, son leadership et son charisme naturels?

Bénéfices client : bénéficier d'une aide pour développer sa présence, affirmer sa différence, s'ouvrir aux autres, incarner avec plaisir et justesse son "personnage" social.

Dans l'art oratoire l'importance se voit, s'entend, se sent au travers de la verticalité, les appuis, sa respiration, ses mouvements, son regard et sa voix. Cette voix qui révèle à elle seule le rapport intime entretenu avec son corps, son sexe, ses émotions, ses sentiments et qui traduit par sa vibration même l'authenticité avec laquelle on s'exprime sur un sujet quelle que soient la situation et l'auditoire.

> LA MOTIVATION

Enjeux pour le coach : la portée de l'imaginaire, du rêve, de l'inconscient, du désir et la manière dont cela s'incarne au travers de ses gestes, de ses mots, de sa voix, de ses hésitations, ses silences, la manière dont son regard se pose.

Bénéfices client : sortir de l'opérationnel, développer une conscience plus fine des liens qui existent entre sa situation, sa demande, ses projets, ses objectifs, les autres, le monde qui l'entoure et la manière dont il vit ces sujets dans sa chair, sa voix, ses mots. Développement de capacités à se recentrer sur le sens, les enjeux, la vision.

> LE JAILLISSEMENT CRÉATIF

Enjeux pour le coach : explorer tous les moyens qui nourrissent l'intuition et le jeu. Improviser, créer à partir de l'instant présent, se confronter à ses peurs du vide, du néant pour leur donner un corps, une consistance, une âme.

Bénéfices client : s'arracher des déterminismes de toute sortes, affirmer sa liberté, son autonomie, ses puissance créative. S'appuyer sur ses talents pour promouvoir cet élan dans son entourage. entre sa situation, sa demande, ses projets, ses objectifs, les autres, le monde qui l'entoure et la manière dont tout cela s'incarne sa chair et ses mots.

En fonction des situations et des enjeux le coach en art oratoire peut utiliser tous les moyens artistiques (techniques de l'art oratoire mais aussi improvisation, chant, travail sur le chœur, peinture, sculpture, langage imaginaire...) qui favorisent ce jaillissement créatif.

> L'ALLIANCE

Enjeux pour le coach : développer l'estime de soi pour réaliser pleinement son potentiel. Regarder et aimer ses forces, tout comme ses zones d'ombre, imperfections, doutes, questionnements, peurs. Ne plus craindre l'éphémère et l'impermanent, les intégrer comme principes constitutifs de tout écosystème.

Favoriser l'interdépendance comme moteurs et aboutissements de tous projets et relations.

Bénéfices clients : Favoriser la pacification avec lui même et son entourage. Sortir des injonctions et pensées limitantes, se recentrer sur ce qui se voit, s'entend, se ressent hors de toute projection, interprétation. Valoriser les motivations profondes.

Recentrage permanent sur le sens, les enjeux, la vision.

En fonction des situations et des enjeux le coach en art oratoire peut utiliser tous les moyens artistiques (improvisation, chant, travail sur le chœur, peinture, sculpture, langage imaginaire...) qui favorisent ce jaillissement créatif :

La formation comporte 4 modules

- Connaitre et maîtriser les fondamentaux de l'art oratoire
- Enseigner l'art oratoire
- Devenir coach en art oratoire
- Certification

Durée de la formation

14 jours en tout qui se décompose ainsi :

- 3 modules de 4 jours à raison de 2 sessions de 2 jours pour chaque module.
- Intervalle de 15 jours entre chaque session et module.
- 1 module d'assessment (certification) : 2 jours

Lieu

Bouffon théâtre 24/26 rue de Meaux – 75019 - Paris Métro Colonel Fabien
(Ligne 2)

Moyens et processus pédagogiques

- Utilisation de la vidéo à chaque session,
- Utilisation de grilles de diagnostic,
- Remise de fiches de synthèse,
- Training intensif,
- Apports théoriques et techniques,
- Mises en situations en grand groupe et en sous groupe.
- Création de groupes de pairs pour enrichir le travail entre les sessions

Nombre de participants

de 6 à 10

Processus de validation des candidatures

Entretiens avec le candidat portant sur sa vision du métier de coach en art oratoire, ses motivations, son expérience, ses points d'ancrage, ses zones d'ombre concernant le sujet, sa contribution.

PREMIER MODULE : connaître et maîtriser les fondamentaux de l'art oratoire

Durée : 4 jours (2 j X 2 j)

PROGRAMME

1. Présentation du contenu, du processus

2. Co-élaboration des règles du jeu qui seront applicables pour tous les modules

3. Plein champ sur les fondamentaux

- les origines de l'art oratoire,
- les raisons qui font que c'est un art qui ne se limite pas à l'acquisition de techniques,
- la culture française de l'oral et la tendance à l'hyper intellectualisation au détriment de la relation, de l'émotion.

3.1 Etre coach en art oratoire. Qu'est ce que cela signifie ? une, plusieurs ou toutes ces identités ? :

- Un formateur centré sur l'acquisition des méthodes et d'outils ?
- Un conseil qui propose des solutions ?
- Un accompagnateur qui fournit des points de repère, guide son client et l'aide à progresser ?
- Un directeur d'acteur qui travaille sur l'intention, le texte et le sous texte, la justesse, la pertinence, la manière d'incarner un personnage ?
- Un coach professionnel qui aide à prendre du recul, donne du sens au ressenti des situations, remet le projet du participant dans une dynamique globale incluant son évolution, son rapport au temps, ses désirs, ses peurs, son imaginaire ?

3.2 L'importance de l'art oratoire aujourd'hui est due :

- A l'impact de l'image de plus en plus important aujourd'hui
- Au souhait qu'ont tous les managers et dirigeants de développer leur leadership et leur charisme
- Au décloisonnement des services. L'organisation matricielle prend le pas sur les structures pyramidales. De ce fait, les salariés doivent sortir de leur confort sectoriel et communiquer face à des publics hétérogènes,

- Des projets concrets : le passage par l'oral est une étape incontournable pour évoluer professionnellement : grand oral de l'ENA, de sciences Po..., procédures d'assessment, négociations difficiles face à plusieurs interlocuteurs, etc...
- Motivations liées à l'appréhension de la prise de parole en public, à la peur archaïque d'être jugé, manque de confiance, trac, stress,
- Relations difficiles avec son corps, sa voix, ses émotions, l'expression de ses sentiments, tout cela étant lié aux origines familiales, sociales, aux expériences vécues comme négatives dans le domaine professionnel ou personnel.

4. Les applications de l'art oratoire

Entretiens face to face (entretiens de découverte, de négociation, de recrutement, de management...)

Groupes restreints > +/- 12 personnes, type réunions de services

Grands groupes > +/- 300 personnes type Kick off

Show > 300 personnes et plus. Pour des dirigeants : conventions annuelles, présentations de nouveaux produits ou services face à un public très large

Conférences de presse, interviews presse écrite, radio, télé, intervention pour des journaux /émissions télévisées internes, conférences devant un public expert

5. L'optimisation des relations public ↔ orateur

3 principes fondamentaux :

- Quelles que soient les situations, l'orateur s'adresse à l'ensemble de ses interlocuteurs. En aucun cas il privilégie certaines personnes
- L'orateur incarne le personnage social attendu consciemment ou inconsciemment par ses interlocuteurs.
- L'orateur « laisse ses valises à l'entrée de la salle » pour être aligné par rapport à son discours et totalement disponible aux réactions de son public. Il connaît ses « Gain » et ses « Pain » et va jusqu'au bout de sa prestation (the show must go on).

Les 5 portes d'entrée :

- Le physique,
- La respiration,
- Le regard,
- l'utilisation du silence
- La voix

Auditions devant la caméra sur des prises de parole à enjeu

Travaux d'autoscopie approfondis permettant de diagnostiquer les points d'ancrage et les axes d'évolution

6. Mise en application

6.1 Training intensif sur les 5 portes d'entrée :

Le physique

- Verticalité et ouverture, souplesse, fluidité, affirmation de soi.
- Les 5 appuis, les mouvements,
- L'entrée en scène,
- L'utilisation des différents espaces (énonciation, social, intime)

Les 3 types de respiration diaphragmatique

- La respiration profonde pour se calmer, piéger le mental, développer une écoute haute définition de soi, de l'environnement et des autres,
- La respiration orientée vers l'action, le mouvement, la marche, la rencontre avec l'autre,
- La manière d'utiliser sa respiration dans la voix parlée et chantée
- Radioscopie de l'identité vocale de chaque participant,
- Travail sur les 5 paramètres : intensité, timbre, débit, tessiture, prise en compte de l'acoustique.
- Comment les orchestrer ? comment développer son style, gagner en profondeur, en impact, en persuasion.

Le silence

« Ce n'est pas tant le chant de l'oiseau qui compte que le silence qui le précède »
proverbe chinois. « Faire de la musique c'est jouer du silence » Miles Davis
Le silence comme espace de résonance, moyen d'attirer l'attention, amener son public à ressentir, visualiser, prendre une part active dans le discours.
Comment s'en faire un allié ?

Le regard

Les différentes manières d'adresser son regard et l'impact sur soi et les autres
Regard et maîtrise du temps, regard et intuition, regard et confiance, regard et respiration/voix/mouvements/occupation de l'espace.

6.2 Training sur:

- la dynamique de la parole. Travail permettant de renforcer l'impact de sa parole quelles que soient les situations : Maîtrise du temps et des structures linguistiques en relation avec les 5 portes d'entrée étudiées précédemment : groupes de mots, gestes articulatoires, organisation des séquences parlées
 - L'impact de la subjectivité, les différents types d'écoute : l'écoute active, l'écoute partisane, l'écoute de combat, l'écoute de dérive, l'écoute de politesse.
- Les 10 commandements de l'écoute active

Autres sujets traités en filigrane dans tous les exercices :

L'auto contrôle, l'influence, la persuasion, la différence entre séduire et être séduisant, la nature des publics, le rôle de la pleine conscience dans le développement des qualités de présence et d'écoute, l'intelligence émotionnelle au cœur du processus d'apprentissage, la cohésion d'équipe, l'entraide, la coopération, la validation des techniques physiques pour améliorer le jeu personnel et social de chaque participant, la position méta.

Travaux de décluseion visant à renforcer la cohésion, exprimer son ressenti, ses émotions, capitaliser sur les enseignements tirés du premier module, avoir des pistes concrètes d'évolution.

DEUXIEME MODULE : enseigner l'art oratoire

Durée : 4 jours (2 j X 2 j)

PROGRAMME

1. Perfectionnement et maîtrise

- L'importance de l'inclusion
- Diagnostic personnel et collectif portant sur la mise en application pendant l'intersession.
- Points d'ancrage, zones d'ombre, freins
- Renforcement du travail effectué sur la maîtrise de l'identité d'orateur. Travail approfondi sur les 3 principes fondamentaux et les 5 portes d'entrée de l'art oratoire

2. Enseigner l'art oratoire

- Développer ses compétences d'animateur de séminaires d'art oratoire
- Développer ses capacités à poser le cadre, à trouver la juste place entre le fait d'être garant du bon déroulement de la formation et l'ouverture, l'écoute, la flexibilité
- Co produire les règles du jeu.
- Présenter clairement le pourquoi, le pour quoi du séminaire et les mises en situations
- Proposer des axes d'évolution concrets
- Utiliser le trac et le stress dans une dynamique positive
- Développer une écoute Haute Définition
- Etre dans une relation d'aide, de soutien et encourager les participants à faire de même
- Analyser avec finesse et objectivité les situations
- Favoriser le modeling : le fait de représenter inconsciemment un « modèle » pour les participants
- Promouvoir la dynamique et l'intelligence collective
- Porter avec bienveillance un diagnostic sans concession, en se basant uniquement sur ce qui est mesurable et spécifique.
- Gérer le transfert et le contretransfert
- Encourager, stimuler, prendre du recul, traiter avec humour les sujets délicats

Accent mis sur les situations difficiles : situations de crise, conflits, discussions tendues, débats contradictoires, personnalités difficiles, conférence de presse, kick off, convention annuelle...

De « l'égociation » à la négociation intuitive

Ces sujets seront traités par des mises en situation d'animation de séquences pédagogiques. Le travail sera filmé

Travaux de déclusion visant à renforcer la cohésion, exprimer son ressenti, ses émotions, capitaliser sur les enseignements tirés du premier module, avoir des pistes concrètes d'évolution



TROISIEME MODULE : devenir coach en art oratoire et se vendre en tant que tel

Durée : 4 jours (2 j X 2 j)

PROGRAMME

1. Travaux d'inclusion

- Diagnostic personnel et collectif portant sur la mise en application pendant l'intersession
- Points d'ancrage, zones d'ombre, freins

2. Animer des stages d'art oratoire. Perfectionnement et maîtrise

Mise en situation sur des cas difficiles : participants qui font la formation par obligation, participants rebelles, qui refusent de s'investir, cherchent à se faire mousser, à déstabiliser l'animateur, ne veulent pas se remettre en cause, boycottent certains exercices, ne veulent pas être filmés, se réfugient dans la séduction, veulent quitter la formation, ont des réactions émotionnelles démesurées...

3. Spécificités du coach par rapport à l'animateur.

- Coaching en art oratoire individuel et/ou coaching de groupe?
- Dans le coaching le client est demandeur. Il a une attente même si celle-ci est confuse.
- Nécessité de porter un diagnostic sur les attentes, de clarifier les objectifs, de prendre en compte les environnements professionnels, personnels et familiaux dans lesquels évolue le coaché.
- Recontextualiser la demande et le projet du coaché dans une dynamique globale par rapport à son évolution personnelle, professionnelle, ses ambitions, ses désirs, peurs, son imaginaire, la manière dont il perçoit sa réalité.
- Aider le coaché à prendre du recul, à mesurer les enjeux liés au regard qu'il porte lui.
- Enrichir sa vision, donner du sens, dépasser le coté purement opérationnel

4. Travail personnalisé et approfondi sur :

- L'image que le coaché a de lui même et l'image qu'il transmet.
- Les liens qu'il établit entre ce qu'il vit aujourd'hui et son histoire personnelle,
- la manière dont il vit ses émotions,
- Comment tout cela se traduit au travers de ses qualités de présence, de sa voix, de son regard, de sa respiration, de sa manière d'utiliser le silence, l'espace, la relation avec les autres

5. Se vendre en tant que coach en art oratoire

- L'image du coach. Recherche de la plus grande congruence entre look, style personnel, intelligence émotionnelle, relationnelle et créative.
- La dimension marketing : quelle cible? Utilisation des réseaux sociaux, des relations personnelles, professionnelles, des articles de presse, émissions télé, radio, témoignages...
- Le positionnement par rapport aux animateurs de stages d'expression orale et autres conseillers en communication.
- Avoir une offre différenciante par rapport aux cabinets de formation, aux autres coaches.
- Ecouter, écouter « Jouer de la musique, c'est jouer du silence » Miles Davis

QUATRIEME MODULE : certification

Durée : 2 jours

La certification est une étape très importante. Elle permet de renforcer l'identité du futur coach en art oratoire pour qu'il se sente légitime dans cette activité. Elle permet à l'ensemble des participants d'expérimenter aussi in situ leurs qualités de coach

Processus :

Le jury est composé de pairs.

Les participants qui ne sont pas sur le devant de la scène proposent leur feed back à l'issue de chaque séquence et évaluent la prestation de leur camarade

Les voix du formateur et du directeur du théâtre comptent double.

Celui qui est évalué donne aussi son feed back à ses collègues dans leur manière d'adresser le leur.

Programme :

4 sujets :

- L'identité de coach en art oratoire. Présentation individuelle face à l'ensemble des stagiaires, de l'animateur et du directeur du théâtre.
- Animation d'une séquence pédagogique enregistrée avec utilisation de la vidéo par le candidat
- Réalisation d'une séance de co-coaching
- Se vendre en tant que coach en art oratoire. Simulation d'un entretien avec un client potentiel

A l'issue des épreuves les diplômes seront remis aux lauréats dans un esprit de fête et de convivialité

BUDGÉTISATION

Tous les prix sont HT	A titre Individuel	EURL, SARL unique, SAU, prof libérale	Entreprises
*1er Bloc : connaitre et maîtriser les fondamentaux de l'art oratoire	1 400	1 750	2 187
**2ème Bloc : enseigner l'art oratoire	1 050	1525	1806
***3ème bloc : devenir coach en art oratoire et se vendre en tant que tel	1 050	1525	1806
Formation complète	3 500	4800	5 800
***Certification	250	400	600

* Chaque bloc est éligible au CPF et peut faire l'objet d'une convention de formation
 *** Nécessité de suivre les 1er bloc et 2èmes bloc pour s'inscrire au 3ème bloc
 *** Nécessité d'avoir suivi les 3 premiers blocs pour passer la certification

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS -FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATION, AGEFOS PME, OPCALIA....) et faire l'objet d'une convention de formation pour une prise en charge dans le cadre du CIF, du CPF (Code 230102) ou des plans de formation entreprise.

Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel) , une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter).

Possibilité d'échelonner le règlement en plusieurs fois



CALENDRIER

PARIS 8ème promotion

Eu égard à la crise sanitaire, la formation s'effectue en distanciel et en asynchrone

- Premier module : connaître et intégrer les fondamentaux de l'art oratoire
1er au 2 oct 2020 + 5 nov au 6 nov 2020
- Deuxième module : approfondir et transmettre
26 et 27 nov + 7 au 8 déc
- Troisième module : intégrer le coaching professionnel pour donner encore plus de sens à sa pratique de l'art oratoire
14 déc au 15 déc + 12 et 13 janv 2021
- Certification
14 et 15 janv 2021

Nombre d'heures : 98h/6 mois

Nombre de jours : 14 jours/6mois

Chaque module représente un bloc de compétences et peut faire l'objet à lui seul d'une prise en charge par le CPF

1ère promotion Méditerranée **MARSEILLE**

Eu égard à la crise sanitaire, la formation s'effectue en distanciel et en asynchrone

- Premier module : connaître et intégrer les fondamentaux de l'art oratoire
12 oct au 15 oct 2020
- Deuxième module : approfondir et transmettre du I
7 nov 2020 au 18 nov + 1 déc. 2020 au 2 déc. 2020
- Troisième module : intégrer le coaching professionnel pour donner encore plus de sens à sa pratique de l'art oratoire
5 janv au 6 janv + 26 janv au 27 janv 2021
- Certification
28 janv au 29 janv 2021

Nombre d'heures : 98h/6 mois

Nombre de jours : 14 jours/6mois

Chaque module représente un bloc de compétences et peut faire l'objet à lui seul d'une prise en charge par le CPF

1ère promotion Pays de Loire **NANTES**

Eu égard à la crise sanitaire, la formation s'effectue en distanciel et en asynchrone

- Premier module : connaître et intégrer les fondamentaux de l'art oratoire
26, 28 septembre + 16, 17 octobre 2020
- Deuxième module : approfondir et transmettre du I
2 et 3 novembre + 21 et 23 novembre
- Troisième module : intégrer le coaching professionnel pour donner encore plus de sens à sa pratique de l'art oratoire
9 et 10 décembre + 17 et 18 décembre
- Certification
7 et 8 janvier 2021

Nombre d'heures : 98h/6 mois

Nombre de jours : 14 jours/6mois

Chaque module représente un bloc de compétences et peut faire l'objet à lui seul d'une prise en charge par le CPF