
Programme de Formation

L'art de dire : oralité et autorité du consultant

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Cette formation s'adresse aux consultants, chefs de projet, managers et professionnels du conseil qui souhaitent renforcer leur impact à l'oral, gagner en influence dans leurs interactions et maîtriser une prise de parole crédible, structurée et engageante.

Objectifs pédagogiques

Cette formation vise à transformer la parole des consultants en un véritable instrument de puissance professionnelle. Elle permet d'acquérir une maîtrise fine de l'oralité afin de clarifier sa pensée, influencer ses interlocuteurs et transmettre avec impact. À son terme, les participants seront capables de structurer leurs idées en temps réel, de conduire des échanges qui éclairent et font avancer la décision, et de prendre la parole avec une présence affirmée, crédible et engageante. Ils sauront restituer des analyses complexes de manière intelligible, mobiliser une posture d'autorité naturelle sans rigidité, et utiliser l'oral comme un levier stratégique au service du conseil, de l'influence et de la transformation.

Description

L'oralité n'est pas un accessoire du métier de consultant ; elle en constitue la structure profonde, le vecteur par lequel se dévoilent la pensée, l'analyse et l'intention stratégique. C'est par la parole que le consultant éclaire les situations, influence les orientations et ouvre des perspectives de transformation. Ce programme explore les quatre dimensions fondamentales de cette compétence essentielle, afin de permettre à chaque professionnel du conseil de transformer ses prises de parole en leviers d'impact, de lucidité et de maîtrise.

Contenu de la formation

1. Parler pour penser : structurer une idée à l'oral
 - Clarifier sa pensée en situation d'échange.
 - Apprendre à construire un message clé, un plan instantané, une logique fluide.
 - S'entraîner à produire un discours précis, intelligible, orienté décision.
 - Développer des réflexes de synthèse, de reformulation et de mise en clarté.
2. Parler pour comprendre : questionner, analyser, capter le sens
 - Maîtriser l'art du questionnement : ouvrir, explorer, approfondir.
 - Conduire un entretien, un diagnostic, un atelier avec rigueur et agilité.
 - Décoder les signaux faibles, écouter activement, faire émerger l'implicite.
 - Transformer l'échange en outil d'analyse et de compréhension fine.
3. Parler pour convaincre : présence, autorité et impact
 - Installer une posture de conseil crédible et stable.
 - Travailler la voix, le rythme, la diction, le non-verbal.
 - Gagner en influence naturelle sans surjouer ni s'effacer.
 - Savoir argumenter, répondre aux objections, créer l'adhésion.

4. Parler pour transmettre : restituer, présenter, former

- Transformer une analyse complexe en discours accessible et mobilisateur.
- Structurer une restitution claire, hiérarchisée, percutante.
- Animer une séquence orale, expliquer, simplifier, engager.
- Faire de chaque prise de parole un acte de conseil à part entière.



Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.



Modalités pédagogiques

- Apports formateur.
- Réflexions collectives et individuelles.
- Ateliers et/ou cas pratiques et/ou mises en situation.



Moyens et supports pédagogiques

- Des formateurs expérimentés et passionnés.
- Supports de formation et/ou fiches pédagogiques.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Diagnostique individuel.
- Débriefing des mises en situation.
- Questionnement et/ou Quizz.
- Auto-positionnement pré et post-formation.
- Evaluation de la satisfaction et remise d'une attestation de réalisation en fin de formation.



Informations sur l'accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.