

Ref. : 3990819

Durée :
2 jours - 14 heures**Tarif :**
Salarié - Entreprise : 1750 € HT

Repas inclus

RÉDIGER UN DISCOURS

Écrire un discours percutant pour convaincre et être compris.

Prononcer un grand discours, mobiliser une assemblée, captiver son audience : c'est le rêve de tout orateur. C'est aussi un enjeu quotidien pour beaucoup d'entre nous. Briller lors d'une conférence ou bien pouvoir embarquer une équipe, la fédérer et même créer un collectif par la seule force des mots et des idées, c'est possible. Mais pour cela, il faut travailler et surtout, il faut maîtriser un ensemble de codes, de pratiques : écriture, rythme, ton, champs lexicaux, voix, silences, accentuations. Avec cette formation, nous allons vous apporter tout le cadre technique et l'entraînement nécessaire pour rendre vos discours plus clairs, plus forts, plus percutants.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

05 et 06 oct. 2026

- **05/10/2026 09:00 --> 06/10/2026 17:30 à Paris**
 - 05/10/2026 09:00 --> 05/10/2026 17:30
 - 06/10/2026 09:00 --> 06/10/2026 17:30

OBJECTIFS

- Écrire pour être compris par tous et être convaincant.
- Préparer et séquencer un discours en fonction du public.
- Capter l'attention.
- Utiliser des supports écrits ou visuels et provoquer l'empathie et l'interactivité.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne amenée à rédiger un discours pour un tiers.

PRÉREQUIS

Savoir écrire en langue française.

Connaître les fondamentaux des techniques rédactionnelles et de la communication orale.

COMPÉTENCES ACQUISES

Préparer et séquencer un discours en fonction du public.

PROGRAMME

Pendant
Rédiger un discours

Préparer efficacement un discours

- Définir et formaliser l'objectif principal.
- Déterminer le message essentiel.
- Structurer un discours sur ses temps forts.
- Rédiger l'introduction et la conclusion.
- Intégrer les 5 W pour mieux informer.
- Choisir le meilleur angle d'attaque.
- Hiérarchiser l'information pour la dynamiser.
- Le piège des chiffres.

Mesurer l'importance de sa cible

- L'aparté, l'émotion, le lieu.
- L'importance de l'empathie et de l'écoute.
- L'interactivité provoquée.

Augmenter le pouvoir de conviction

- Recourir au storytelling.
- Se reposer sur du concret.
- Accompagner les logiques de chaque développement.
- L'évolution de la rhétorique, les formules fortes, les adverbes et les adjectifs.

Utiliser des supports visuels

- Remettre des documents écrits à l'auditoire : pour ou contre.
- Utiliser un support de présentation.

INTERVENANTS

Anne-Sophie BROUSSEAU
Consultante
MISSIONEO

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#). Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

