PROGRAMME DE FORMATION - PRISE DE PAROLE EN PUBLIC : IMPACT & CONFIANCE

1. Organisme de formation

Dénomination	TRIOMPHE
Forme juridique	SAS
Adresse	6 avenue Eugène Godin, 77000 Melun
SIRET	98778152300012
Code NAF	8559B - Autres enseignements
Déclaration d'activité	11770918077 auprès du préfet de région d'Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
Représentant légal	Yacine HADJ HAMOU, Co gérant
Contact	contact@triomphe.cloud - 06 23 48 37 84
Site internet	https://triompheacademie.com

2. Intitulé et public

Intitulé	Prise de parole en public : impact & confiance
Public visé	Gérants et dirigeants d'entreprise, entrepreneurs et indépendants, commerciaux et business developers, experts souhaitant se perfectionner à l'oral et vendre efficacement leur expertise
Prérequis	Aucun prérequis.
Effectif	1 à 15 participants par session
Délai d'accès	1 semaine entre la validation de l'inscription et l'entrée en formation. Pour un stagiaire finançant sa formation à titre individuel : 14 jours minimum, délai légal de rétractation de 10 jours inclus.

3. Objectifs opérationnels et critères d'évaluation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Ref.	Objectif opérationnel	Critère de réussite
O1	Préparer une prise de parole (réunion, conférence, pitch commercial) en structurant ses idées et en adaptant son message à son public	Plan d'intervention structuré (accroche, idées clés, conclusion) et adapté au public visé, présenté lors de la mise en situation finale
O2	Maîtriser sa posture, sa voix et sa communication non verbale pour gagner en impact et en assurance	Au moins 3 critères sur 4 validés sur la grille d'observation (posture, voix, regard, utilisation du silence)
O3	Argumenter, expliquer et vendre son expertise avec clarté, conviction et authenticité	Pitch commercial de 3 minutes noté au moins 7/10 sur la grille d'évaluation (clarté, structure, conviction)

Ref.	Objectif opérationnel	Critère de réussite
O4	Analyser ses performances orales et définir des axes d'amélioration continue	Au moins 2 axes d'amélioration personnels identifiés et justifiés lors de l'auto-évaluation finale

Seuil de validation : 14/20 à l'évaluation finale (QCM sur 10 + mise en situation orale sur 10), soit 70 %, conformément au barème de la grille d'acquisition des compétences.

4. Contenu de la formation

Journée unique - Prise de parole, impact & confiance (8 h) - 09h00 - 12h30 / 13h30 - 18h00

- Accueil, présentation des objectifs, du déroulé et des modalités d'évaluation
- Test de positionnement d'entrée
- Structurer son message : construire une introduction percutante, organiser ses idées pour être compris immédiatement
- Adapter son discours selon le public (clients, équipe, investisseurs…)
- Créer une connexion authentique : capter l'attention dès les premières secondes
- Posture, voix et communication non verbale : faire du silence un outil puissant, introduire de l'émotion pour renforcer l'impact
- Test intermédiaire
- Vendre son expertise à l'oral : argumenter avec clarté
- Reformuler, questionner, écouter activement
- Pitch commercial : structuration et entraînement en situation
- Analyse de ses performances orales et définition de ses axes d'amélioration
- Évaluation finale des acquis (QCM et mise en situation orale)
- Bilan à chaud, questionnaire de satisfaction et clôture

5. Durée, rythme et horaires

Durée totale	8 heures (1 jour)
Répartition	1 journée de 8 h
Horaires - tous les jours	09h00 - 12h30 et 13h30 - 18h00
Jours d'ouverture	Du lundi au vendredi, selon le calendrier de la session convenu avec le client

> **Durée de référence**
>
> La durée de 8 heures correspond à la somme des séquences du déroulé pédagogique détaillé : 1 journée de 8 h. Elle figure à l'identique sur la convention ou le contrat de formation, le relevé d'assiduité, l'attestation de fin de formation et le certificat de réalisation.

6. Modalités pédagogiques et techniques

Modalité	Formation en présentiel
Lieu	Dans les locaux de l'entreprise cliente (intra), partout en France

Intervenant	Hacene KROURI, agent immobilier depuis plus de 15 ans et auteur de plusieurs ouvrages sur l'art oratoire
Moyens techniques	Salle mise à disposition par l'entreprise cliente (écran ou vidéoprojecteur, tableau) ; supports et matériel complémentaire apportés par le formateur
Moyens pédagogiques	Apports méthodologiques, exercices pratiques de prise de parole, mises en situation débriefées, entraînement au pitch commercial, support de cours remis en début de formation
Assistance technique	Assistance assurée par l'équipe TRIOMPHE à contact@triomphe.cloud ou au 06 23 48 37 84, réponse sous 24 heures ouvrées pendant toute la durée du parcours
Assistance pédagogique	Accompagnement individuel pendant les séquences par le formateur et possibilité de sollicitation par courriel après la formation
Suivi de l'assiduité	Feuille d'émargement par demi-journée, signée par le stagiaire et le formateur

7. Modalités d'évaluation et de validation

- Test de positionnement d'entrée en début de formation (auto-évaluation et QCM), pour situer le niveau et ajuster le parcours
- Évaluation formative : 1 test intermédiaire en milieu de journée et exercices de prise de parole débriefés
- Évaluation finale en fin de journée : QCM, mise en situation orale (pitch commercial) évaluée sur grille et auto-évaluation de fin de formation
- Grille d'acquisition des compétences renseignée par le formateur
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis (article L.6353-1 du Code du travail)
- Certificat de réalisation remis à l'issue de l'action

La formation ne prépare à aucune certification enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles ni au Répertoire spécifique.

8. Tarif

Tarif par stagiaire	336 EUR TTC par stagiaire
TVA	TVA non applicable, article 261-4-4° a du Code général des impôts
Modalités de règlement	Selon les conditions générales de vente et la convention ou le contrat de formation ; paiement échelonné possible
Financements	Financement personnel, prise en charge par l'employeur dans le cadre du plan de développement des compétences, prise en charge par l'opérateur de compétences (OPCO) ou par le fonds d'assurance formation des dirigeants (AGEFICE…) selon leurs critères

9. Accessibilité et situation de handicap

Référent handicap	Nom du référent handicap : Meriem HARCHAOUI - contact@triomphe.cloud
Démarche	Un échange est proposé dès l'inscription à toute personne signalant un besoin d'aménagement, afin d'évaluer la faisabilité et de définir les adaptations.
Adaptations possibles	Supports adaptés, temps majoré lors des évaluations, horaires aménagés, séquences fractionnées, accessibilité des locaux à vérifier avec le référent

Relais mobilisés Agefiph, Ressource Handicap Formation de la région concernée

10. Réclamations

Toute réclamation peut être adressée à contact@triomphe.cloud ou par courrier au siège. Un accusé de réception est transmis sous 48 heures et une réponse écrite sous 8 jours ouvrés au maximum. La procédure de gestion des réclamations est remise avec le livret d'accueil.

11. Indicateurs de résultats - année 2026

Indicateur	Résultat 2026
Stagiaires formés	34
Heures de formation suivies	272 heures
Taux de satisfaction des bénéficiaires	100%
Satisfaction moyenne	9,2 / 10
Taux de réussite (objectifs atteints)	100%
Note moyenne à l'entrée (test de positionnement)	5,9/10 (auto-évaluation)
Note moyenne à la sortie (test final)	7,0/10 (auto-évaluation)
Progression moyenne	+1,1 point
Taux d'abandon ou d'interruption	0%
Taux d'obtention de la certification	Non applicable

Volumes 2026 au 28 octobre 2026 : 34 stagiaires formés en sessions de 8 h. Satisfaction issue du questionnaire à chaud (impact à froid : 9,4/10) ; notes d'entrée et de sortie issues de l'auto-évaluation des stagiaires (questionnaires Digiforma). Indicateurs mis à jour après chaque session.