

# GESTION DU STRESS ET PRÉPARATION AUX PRÉSENTATIONS IMPORTANTES



## CONTEXTE

Pour les architectes, la présentation de projets est un moment crucial qui nécessite de conjuguer expertise technique et talents de communication.

Le trac, les sueurs froides et la boule au ventre peuvent compromettre même les meilleures propositions architecturales.

La capacité à communiquer avec impact et à gérer son stress lors des présentations devient aussi essentielle que la maîtrise technique du projet.

Qu'il s'agisse de convaincre un client, de présenter devant un jury de concours ou d'animer une réunion de chantier, l'architecte doit pouvoir transmettre sa vision avec assurance et authenticité, tout en gérant la pression inhérente à ces moments décisifs.

## OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- Maîtriser les techniques de gestion du stress et du trac
- Développer une posture d'orateur impactante
- Structurer un discours persuasif adapté à son auditoire
- Préparer mentalement ses interventions importantes
- Gérer avec aisance les objections et situations imprévues
- Renforcer sa capacité à convaincre et à faire adhérer

Formation animée par  
**Dorianne Denne**

**Modalités**

**d'évaluation :**

- Quiz d'évaluation des connaissances
- Autoévaluation des compétences acquises

---

**TARIF : 800 € HT**

---

**INSCRIPTIONS  
OBLIGATOIRES SUR  
NOTRE SITE WEB:  
SCIENCES HUMAINES**

---

**PRÉREQUIS : Aucun**

**PUBLIC CIBLE :**  
Architectes et acteurs du  
cadre de vie

**NOMBRE DE JOURS/  
HEURES : 2 jours/  
14 heures**

---

**LES MÉTHODES  
MOBILISÉES**

Cette formation intensive de deux jours privilégie une approche résolument pratique et opérationnelle, permettant aux stagiaires de repartir avec une boîte à outils complète et directement applicable. Les méthodes pédagogiques comprennent notamment :

**Exemples de méthodes  
pédagogiques :**

- Exercices pratiques de gestion du stress
- Mises en situation filmées avec débriefing personnalisé
- Training comportemental et vocal
- Simulations de présentations de projets
- Échanges d'expériences entre participants
- Mise en place d'un plan d'actions personnalisé

## JOURNÉE 1

### **Module 1 : Comprendre et apprivoiser le trac**

- Les mécanismes du stress et du trac en situation de présentation
- L'identification des facteurs déclencheurs personnels (exercice pratique)
- Les manifestations physiques, mentales et comportementales (exercice à partir du vécu des participants)
- L'auto-diagnostic et la cartographie de ses réactions (test et débriefing en groupe, retour d'expérience)

### **Module 2 : Techniques de préparation mentale**

- Les outils de visualisation positive (mise en situation sur des situations concrètes à venir + communication d'un audio pour reproduire l'exercice)
- Les exercices de respiration et de relaxation (expérimentation des différentes techniques)
- L'ancrage des états ressources (expérimentation de l'exercice + communication d'un audio pour reproduire l'exercice)
- La construction d'une routine de préparation efficace (exercice pratique en sous-groupe)

### **Module 3 : Structurer son intervention**

- La préparation du contenu et des supports (exercice pratique sur des cas concrets )
- Les techniques d'accroche et de conclusion (exercice pratique sur des cas concrets)
- L'adaptation du discours à son auditoire (exercice pratique sur des cas concrets)
- L'organisation des idées et la construction d'arguments percutants (cas pratique + mise en situation filmée)

## JOURNÉE 2

### Module 4 : Maîtriser sa communication non-verbale

- La posture et la gestuelle de l'orateur (mise en situation et débriefing pour corriger sa posture)
- L'occupation de l'espace (mise en situation et débriefing pour corriger sa posture)
- Le regard et les expressions du visage (mise en situation et débriefing pour corriger sa posture)
- La voix : volume, débit, intonation (mise en situation et débriefing pour "trouver sa voix")

### Module 5 : Gérer les situations complexes

- Les techniques de gestion des objections (retours d'expérience)
- Le traitement des questions difficiles (cas pratique)
- La gestion des imprévus et des perturbations (mise en situation à partir de situations vécues par les participants)
- Les stratégies de recadrage et de reprise en main (mise en situation)

### Module 6 : Développer son impact

- Les techniques de storytelling appliquées à l'architecture (études de cas)
- L'art de convaincre et de faire adhérer (études de cas et mises en pratique)
- La création d'une relation positive avec l'auditoire (études de cas et mise en pratique)
- Le développement de son style personnel (exercices filmés)
- En option : consolidation des acquis

Pour garantir que les techniques et savoirs transmis lors de la formation soient bien mis en place dans votre quotidien, une classe virtuelle de 2h un mois après la formation, où vous pourrez partager vos retours d'expériences, posez vos questions au formateur, ajustez votre plan d'actions.

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation. Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO. Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.