



PARLER AUTHENTIQUE

PRISE DE PAROLE & LEADERSHIP

CATALOGUE DE FORMATIONS

PRISE DE PAROLE & LEADERSHIP

2026 — 2027

ROMAIN HABIG
PARTENAIRE ANGELIS ACADEMY

« Prenez la parole sans stress et en totale confiance. »

DES PARCOURS
SUR-MESURE



Formation Stratégique Management d'Équipes

- Complète stratégie Management d'Équipes en essai important
- Analyse de groupe la formation monter les process de protection
- Un contrat de votre management d'Équipes

EXPERT PRISE DE PAROLE, COMMUNICATION & LEADERSHIP

Formations inter-entreprises et intra-entreprises en présentiel et en ligne.
Groupes de 10 participants maximum, 60 % de mises en situation filmées.



POURQUOI FAIRE APPEL À MOI ?

AU SERVICE DE VOTRE MANAGEMENT ET DE VOS ÉQUIPES

Spécialiste de la communication orale d'impact, du leadership et de l'efficacité interpersonnelle, j'accompagne les professionnels à maîtriser l'art de convaincre avec clarté, authenticité et sérénité. Mon ambition : transformer chaque prise de parole en une opportunité de réussite.

INTER-ENTREPRISES

Sessions à Paris et Lyon, propices au partage d'expériences entre pairs.

INTRA-ENTREPRISE

Programmes sur-mesure au cœur de votre entreprise ou en distanciel.

MES VALEURS

- ✓ **Excellence** — Exigence de pertinence et recherche de haute qualité pédagogique.
- ✓ **Pragmatisme** — Des outils immédiatement applicables sur le terrain professionnel.
- ✓ **Écoute & Bienveillance** — Un cadre sécurisant pour vaincre durablement le trac.
- ✓ **Innovation** — Une pédagogie vivante nourrie par la pratique comportementale.
- ✓ **Satisfaction client** — Des résultats concrets, mesurables et durables.

PUBLIC VISÉ

Dirigeants & Comex	Responsables RH & Talent
Managers & Chefs d'équipe	Salariés support & Experts
Commerciaux & Key Accounts	Services généraux & Opérations

POURQUOI CHOISIR MES FORMATIONS ?

- ✓ **Débloquer le potentiel individuel** — Surmonter le trac, développer l'assertivité et canaliser son émotionnel.
- ✓ **Renforcer l'impact managérial** — Fédérer, inspirer et porter ses décisions avec conviction.
- ✓ **Optimiser la dynamique d'équipe** — Animer des réunions engagées et gérer sereinement les tensions.

ORGANISME DE FORMATION

ANGELIS ACADEMY

NDA Romain Habig : N° 11 75 67890 75 — Enregistré auprès du Préfet de région d'Île-de-France.

- ✓ Organisme certifié QUALIOPI
- ✓ Financement possible OPCO & Plan de Développement

MA
PÉDAGOGIE
ACTIVE

60 % Pratique

Mises en situation filmées, exercices de voix & posture

20 % Théorie

Méthodologies & outils de structuration

20 % Feedback

Analyse vidéo & conseils personnalisés

SOMMAIRE GÉNÉRAL

PAGE	MODULE / SECTION	FORMAT	DURÉE
01	Page de garde	—	—
03	Pourquoi faire appel à moi (présentation, valeurs, Angelis Academy, publics)	—	—
04	Sommaire général	—	—
05	Calendrier des formations inter-entreprises	Paris / Lyon	2026 - 2027
06	Prise de parole en public & gestion du stress	Inter / Intra	2 jours (14h)
07	Communication persuasive, pitch & storytelling	Inter / Blended	2 jours (14h)
08	Assertivité & communication affirmative	Inter / Intra	2 jours (14h)
09	Animer des réunions dynamiques & collaboratives	Inter / Intra	2 jours (14h)
10	Leadership oral & communication managériale	Inter / Intra	2 jours (14h)
11	Gestion des conflits & communication sous pression	Inter / Intra	2 jours (14h)
12	« Parler Authentique, c'est aussi... » (conseil, coaching, ateliers, conférences)	Sur-mesure	Variable
13	Conditions générales de vente (CGV)	Contractuel	—
14	Couverture finale & contact	—	—

FORMATIONS SUR-MESURE INTRA-ENTREPRISE

Chaque programme peut être entièrement personnalisé selon la culture, les enjeux et les cas concrets de votre entreprise, sous forme de séminaires, d'ateliers courts ou d'accompagnements réguliers.

CALENDRIER DES FORMATIONS PARIS & LYON

Calendrier prévisionnel des sessions inter-entreprises en semaine. Des sessions complémentaires en distanciel sont planifiées chaque trimestre.

MOIS / ANNÉE	SUJET DE FORMATION	LIEU	DATES (EN SEMAINE)	DURÉE
SEPT. 2026	Prise de parole en public & gestion du stress	Paris	Mardi 15 – Mercredi 16	2j (14h)
OCT. 2026	Communication persuasive, pitch & storytelling	Lyon	Mardi 13 – Mercredi 14	2j (14h)
NOV. 2026	Assertivité & communication affirmative	Paris	Mardi 17 – Mercredi 18	2j (14h)
DÉC. 2026	Animer des réunions dynamiques & collaboratives	Lyon	Mardi 08 – Mercredi 09	2j (14h)
JANV. 2027	Leadership oral & communication managériale	Paris	Mardi 19 – Mercredi 20	2j (14h)
FÉV. 2027	Gestion des conflits & communication sous pression	Lyon	Mardi 16 – Mercredi 17	2j (14h)
MARS 2027	Prise de parole en public & gestion du stress	Paris	Mardi 16 – Mercredi 17	2j (14h)
AVRIL 2027	Communication persuasive, pitch & storytelling	Paris	Mardi 13 – Mercredi 14	2j (14h)
MAI 2027	Assertivité & communication affirmative	Lyon	Mardi 18 – Mercredi 19	2j (14h)
JUIN 2027	Leadership oral & communication managériale	Paris	Mardi 15 – Mercredi 16	2j (14h)



MODALITÉS D'INSCRIPTION

Sessions limitées à **10 participants maximum** afin de garantir des mises en situation individuelles et un suivi sur-mesure.

CONTACT : CONTACT@PARLER-AUTHENTIQUE.FR

01

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC & GESTION DU STRESS

Canaliser son trac, maîtriser sa communication non-verbale et captiver son auditoire

OBJECTIFS PROFESSIONNELS VISÉS

- ✓ Canaliser son trac et maîtriser ses émotions face à un public.
- ✓ Optimiser sa communication non-verbale (posture, regard) et para-verbale (voix, débit).
- ✓ Structurer un discours clair, percutant et adapté à son auditoire.
- ✓ Capturer l'attention dès l'accroche et réussir une conclusion marquante.

PROGRAMME & CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 — MIEUX SE CONNAÎTRE & COMPRENDRE SON STRESS

Physiologie du trac, respiration abdominale, préparation mentale et ancrage corporel.

MODULE 2 — PLACER SA VOIX & LIBÉRER SA PAROLE

Gestion du souffle, projection vocale, travail de la diction et maîtrise des silences.

MODULE 3 — MAÎTRISER SON LANGAGE CORPOREL

Ancrage, posture affirmative, gestuelle ouverte, contact visuel et gestion de l'espace.

MODULE 4 — STRUCTURER UN DISCOURS PERCUTANT

Construire une accroche captivante, maintenir le fil conducteur, délivrer une conclusion mémorable.

MODULE 5 — MISES EN SITUATION PRATIQUES FILMÉES

Exercices filmés avec débriefing individuel vidéo, feedback constructif et axes de progrès.

PÉDAGOGIE & MÉTHODES

60 % d'exercices pratiques (improvisations, simulations filmées), 20 % d'apports théoriques et 20 % de retours personnalisés (grille d'auto-évaluation).



MODALITÉS PRATIQUES

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Paris, Lyon, distanciel

Groupe : 5 à 10 pers. max

PUBLIC & PRÉREQUIS

Public : dirigeants, managers, commerciaux, salariés support, RH.

Prérequis : aucun.

ÉVALUATION & SUIVI

- ✓ Grille d'auto-positionnement
- ✓ Comparaison vidéo avant / après
- ✓ Attestation de fin de formation

TARIFS & FINANCEMENT

Sur devis (inter / intra). Éligible OPCO et Plan de Développement des Compétences.

02

COMMUNICATION PERSUASIVE, PITCH & STORYTELLING

Captiver ses interlocuteurs, structurer une argumentation convaincante et marquer les esprits

OBJECTIFS PROFESSIONNELS VISÉS

- ✓ Construire un pitch percutant et mémorable en quelques minutes.
- ✓ Utiliser les techniques du storytelling pour capter l'attention et susciter l'émotion.
- ✓ Savoir adapter son niveau de discours à son auditoire (clients, décideurs, équipes).
- ✓ Susciter l'adhésion et déclencher l'action chez ses interlocuteurs.

PROGRAMME & CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 — LES FONDEMENTS DU PITCH PERSUASIF

Structure d'un pitch efficace (modèle AIDA), problématisation et proposition de valeur.

MODULE 2 — LES SECRETS DU STORYTELLING PROFESSIONNEL

Schémas narratifs, ancrage mémoriel par les exemples et création d'images mentales.

MODULE 3 — SYNTHÈSE & MAÎTRISE DU TIMING

Accroche en 15 secondes, clarté du message et élimination du jargon superflu.

MODULE 4 — RÉPONDRE AUX OBJECTIONS & QUESTIONS PIÈGES

Garder son calme sous pression, reformuler avec tact et recentrer sur l'essentiel.

MODULE 5 — SIMULATION INTENSE DE PITCHS FILMÉS

Pitchs individuels chronométrés suivis d'une analyse vidéo ciblée.

PÉDAGOGIE & MÉTHODES

Atelier de rédaction de pitchs, mises en situation chronométrées, analyse vidéo et retours constructifs personnalisés.

MODALITÉS PRATIQUES

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Paris, Lyon, distanciel

Groupe : 5 à 10 pers. max

PUBLIC & PRÉREQUIS

Public : managers, chefs de projet, commerciaux, dirigeants, RH.

Prérequis : aucun.

ÉVALUATION & SUIVI

- ✓ Test d'impact du pitch
- ✓ Grille d'évaluation persuasive
- ✓ Attestation de fin de formation

TARIFS & FINANCEMENT

Sur devis (inter / intra). Éligible OPCO et Plan de Développement des Compétences.

« Un pitch mémorable tient dans une histoire, pas dans une liste d'arguments. »

03

ASSERTIVITÉ & COMMUNICATION AFFIRMATIVE

S'exprimer avec clarté, fermeté et bienveillance dans toutes ses relations professionnelles

OBJECTIFS PROFESSIONNELS VISÉS

- ✓ Développer sa posture assertive (s'affirmer sans agressivité ni passivité).
- ✓ Savoir dire non de façon constructive et poser des limites claires.
- ✓ Exprimer une remarque ou une critique sans détériorer la relation.
- ✓ Désamorcer les tensions et préserver son équilibre émotionnel.

PROGRAMME & CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 — DIAGNOSTIC DES STYLES DE COMMUNICATION

Les 4 comportements réflexes : fuite, agressivité, manipulation et assertivité.

MODULE 2 — LA MÉTHODE DESC POUR UN MESSAGE DÉLICAT

Description factuelle, Expression de son ressenti, Solution proposée, Conséquence positive.

MODULE 3 — SAVOIR DIRE NON AVEC DIPLOMATIE

Technique du disque rayé, négociation de compromis acceptable et gestion des relances.

MODULE 4 — RECEVOIR LES CRITIQUES SANS FERMER LE DIALOGUE

Écoute active, questionnement de clarification et désamorçage de l'agressivité d'autrui.

MODULE 5 — JEUX DE RÔLES COMPORTEMENTAUX SUR-MESURE

Mises en situation pratiques sur les scénarios réels proposés par les participants.

PÉDAGOGIE & MÉTHODES

Auto-évaluation de posture, jeux de rôles en sous-groupes, entraînements de formulation affirmative et débriefings collectifs.

MODALITÉS PRATIQUES

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Paris, Lyon, distanciel

Groupe : 5 à 10 pers. max

PUBLIC & PRÉREQUIS

Public : managers, cadres, collaborateurs, salariés support, RH.

Prérequis : aucun.

ÉVALUATION & SUIVI

- ✓ Diagnostic initial d'assertivité
- ✓ Feuille de route individuelle
- ✓ Attestation de fin de formation

TARIFS & FINANCEMENT

Sur devis (inter / intra). Éligible OPCO et Plan de Développement des Compétences.



04 ANIMER DES RÉUNIONS DYNAMIQUES & COLLABORATIVES

Rendre ses réunions engageantes, cadrées et génératrices d'actions concrètes

OBJECTIFS PROFESSIONNELS VISÉS

- ✓ Préparer et cadrer une réunion pour garantir l'atteinte des objectifs.
- ✓ Utiliser les techniques de facilitation pour dynamiser la participation.
- ✓ Gérer les profils difficiles (bavards, passifs, opposants).
- ✓ Conclure avec des décisions claires et un plan d'action opérationnel.

PROGRAMME & CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 — LA PRÉPARATION STRATÉGIQUE DE LA RÉUNION

Définir le type de réunion, l'ordre du jour et calibrer le temps de parole.

MODULE 2 — LES MÉTHODES D'ANIMATION PARTICIPATIVE

Lancement percutant, météo de groupe, relances efficaces et prise de décision collective.

MODULE 3 — RÉGULER LES DYNAMIQUES DE GROUPE

Équilibrer le temps de parole, recadrer poliment les digressions et canaliser les débats.

MODULE 4 — ANIMER À DISTANCE & RÉUNIONS HYBRIDES

Maintenir l'engagement des participants distants et utiliser des outils d'interactivité.

MODULE 5 — SIMULATION D'ANIMATION DE RÉUNION COMPLEXE

Mises en situation réelles d'animation avec débriefing critique du groupe et du formateur.

PÉDAGOGIE & MÉTHODES

Mises en situation d'animation en sous-groupes, boîte à outils du facilitateur, entraînements pratiques et conseils ciblés.



MODALITÉS PRATIQUES

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Paris, Lyon, distanciel

Groupe : 5 à 10 pers. max

PUBLIC & PRÉQUIS

Public : managers, responsables d'équipe, chefs de projet, RH.

Prérequis : aucun.

ÉVALUATION & SUIVI

- ✓ Grille d'animation de réunion
- ✓ Auto-évaluation de cadrage
- ✓ Attestation de fin de formation

TARIFS & FINANCEMENT

Sur devis (inter / intra). Éligible OPCO et Plan de Développement des Compétences.

05

LEADERSHIP ORAL & COMMUNICATION MANAGÉRIALE

Inspirer, mobiliser et porter la vision stratégique avec authenticité et autorité naturelle

OBJECTIFS PROFESSIONNELS VISÉS

- ✓ Incarner un leadership charismatique et authentique par la parole.
- ✓ Communiquer la vision stratégique et donner du sens aux actions collectives.
- ✓ Savoir annoncer des décisions complexes avec clarté et conviction.
- ✓ Développer sa présence et son autorité naturelle auprès de ses équipes.

PROGRAMME & CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 — LES FONDEMENTS DE LA PRÉSENCE MANAGÉRIALE

Alignement entre convictions, langage corporel et ton de voix. L'authenticité du leader.

MODULE 2 — COMMUNIQUER LA VISION & DONNER DU SENS

Traduire des objectifs complexes en récits motivants et fédérateurs.

MODULE 3 — ANNONCER LES CHANGEMENTS & DÉCISIONS STRATÉGIQUES

Préparer son discours d'annonce, anticiper les réticences et rassurer.

MODULE 4 — PRATIQUER UN FEEDBACK INSPIRANT

Le feedback comme levier d'engagement : encourager, valoriser et cadrer (méthode FAST).

MODULE 5 — GRAND ORAL DE LEADERSHIP FILMÉ

Prise de parole solennelle face au groupe avec débriefing approfondi de la posture.

PÉDAGOGIE & MÉTHODES

Exercices de posture charismatique, cas pratiques managériaux réels, débriefings vidéo personnalisés et coaching de verbalisation.

MODALITÉS PRATIQUES

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Paris, Lyon, distanciel

Groupe : 5 à 8 pers. max

PUBLIC & PRÉREQUIS

Public : managers confirmés, dirigeants, membres du Comex / Codir, RH.

Prérequis : expérience managériale.

ÉVALUATION & SUIVI

- ✓ Bilan individuel de posture
- ✓ Débriefing vidéo personnalisé
- ✓ Attestation de fin de formation

TARIFS & FINANCEMENT

Sur devis (inter / intra). Éligible OPCO et Plan de Développement des Compétences.



06

GESTION DES CONFLITS & COMMUNICATION SOUS PRESSION

Garder le contrôle, désamorcer les tensions et préserver le climat relationnel

OBJECTIFS PROFESSIONNELS VISÉS

- ✓ Identifier les signaux avant-coureurs de conflits et neutraliser l'escalade.
- ✓ Garder son sang-froid et maîtriser ses réactions sous la pression.
- ✓ Désamorcer l'agressivité d'un interlocuteur grâce aux clés de la communication apaisée.
- ✓ Mener une négociation de sortie de crise et rétablir la coopération.

PROGRAMME & CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 — ANALYSE DES DYNAMIQUES DE CONFLIT

Les types de conflits (intérêt, valeurs, faits) et les mécanismes d'escalade émotionnelle.

MODULE 2 — MAÎTRISER SON ÉTAT INTERNE SOUS PRESSION

Techniques de gestion de l'adrénaline, posture neutre et régulation du rythme vocal.

MODULE 3 — LA COMMUNICATION NON-VIOLENTE (CNV) APPLIQUÉE

Faits objectifs, expression du besoin, accueil des émotions et demande constructive.

MODULE 4 — MENER UN ENTRETIEN DE RECADRAGE OU DE DÉSAMORÇAGE

Poser des limites fermes sans agressivité et co-construire une sortie de crise.

MODULE 5 — MISES EN SITUATION DE GESTION DE CRISE

Simulations intensives de tensions relationnelles basées sur les cas vécus des participants.

PÉDAGOGIE & MÉTHODES

Jeux de rôles à charge émotionnelle contrôlée, entraînement aux expressions de désamorçage, retours d'expérience et conseils du formateur.



MODALITÉS PRATIQUES

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Paris, Lyon, distanciel

Groupe : 5 à 10 pers. max

PUBLIC & PRÉREQUIS

Public : managers, RH, responsables d'équipe, services clients, commerciaux.

Prérequis : aucun.

ÉVALUATION & SUIVI

- ✓ Grille de désamorçage relationnel
- ✓ Plan de régulation émotionnelle
- ✓ Attestation de fin de formation

TARIFS & FINANCEMENT

Sur devis (inter / intra). Éligible OPCO et Plan de Développement des Compétences.

« PARLER AUTHENTIQUE, C'EST AUSSI... »

Des solutions d'accompagnement complémentaires pour répondre à l'ensemble de vos enjeux oraux. En complément des formations certifiantes, nous proposons un éventail d'interventions sur-mesure pour accompagner vos dirigeants, vos équipes et vos événements clés d'entreprise.

1 CONSEIL & DIAGNOSTIC

Audit des pratiques orales de vos équipes, analyse de l'impact des présentations stratégiques, diagnostic de la culture de réunion et recommandations opérationnelles sur-mesure.

2 COACHING INDIVIDUEL

Accompagnement individuel haut de gamme pour dirigeants, managers et porte-parole. Préparation ciblée aux grands oraux : assemblées générales, conventions, passages médias ou pitches d'investisseurs.

3 ATELIERS & FLASH-COACHING

Formats courts (2 heures à 1/2 journée) idéaux pour dynamiser vos séminaires d'entreprise :

- « Réussir un pitch percutant en 3 minutes »
- « Maîtriser le stress par les techniques de respiration »
- « Incarner sa posture professionnelle par le non-verbal »

4 CONFÉRENCES & KEYNOTES

Interventions marquantes lors de vos événements annuels : « Le leadership par la parole », « L'art d'impacter sans stresser » ou « L'authenticité : la nouvelle clé de la confiance professionnelle ».



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ANGELIS ACADEMY / ROMAIN HABIG

1. PRINCIPES GÉNÉRAUX & CHAMP D'APPLICATION

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) s'appliquent à l'ensemble des prestations de formation professionnelle continue dispensées par Romain Habig pour le compte de l'organisme partenaire Angelis Academy (Numéro de Déclaration d'Activité N° 11 75 67890 75). Toute commande signée implique l'acceptation sans réserve des présentes conditions.

3. CONDITIONS FINANCIÈRES ET RÈGLEMENT

Tous les tarifs sont indiqués hors taxes (HT) et sont majorés de la TVA en vigueur. Sauf accord particulier, un acompte de 30 % est exigible à la commande. Le solde est payable à 30 jours date d'émission de la facture de fin de formation. En cas de prise en charge par un OPCO, le client s'assure de l'obtention de l'accord de financement avant le démarrage de la session.

5. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

L'ensemble des fiches pédagogiques, supports de cours, méthodes et exercices remis aux stagiaires restent la propriété intellectuelle exclusive de Romain Habig / Parler Authentique. Toute reproduction ou diffusion sans autorisation préalable est strictement interdite.

7. LITIGES ET JURIDICTION

Les présentes conditions sont soumises au droit français. Tout différend relatif à leur interprétation ou exécution fera l'objet d'une recherche de résolution amiable prioritaire avant sa soumission aux tribunaux compétents de Paris.

2. COMMANDE ET INSCRIPTION

La commande est définitivement validée dès réception de la convention de formation ou du devis dûment signé et tamponné par le Client. Pour les particuliers financés à titre individuel, un délai légal de rétractation de 10 jours calendaires est appliqué à compter de la signature.

4. ANNULATION ET REPORT

Du fait du client : en cas d'annulation notifiée moins de 10 jours ouvrés avant le début de la session, une indemnité de 30 % du montant TTC est retenue pour une formation inter-entreprises, et 50 % du montant TTC pour une formation intra-entreprise.

Du fait de l'organisme : en cas de force majeure ou d'effectif insuffisant, l'organisme se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session tout en proposant immédiatement de nouvelles dates sans frais supplémentaires.

6. PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

Les données personnelles recueillies font l'objet d'un traitement informatique destiné à la gestion administrative et au suivi de la qualité des formations, conformément aux réglementations RGPD en vigueur.

ORGANISME CERTIFIÉ

Angelis Academy — NDA N° 11 75 67890 75, enregistré auprès du Préfet de région d'Île-de-France. Certification QUALIOP. Financement possible OPCO & Plan de Développement des Compétences.



PARLER AUTHENTIQUE

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC | COMMUNICATION | LEADERSHIP

ENSEMBLE, LIBÉRONS LE POTENTIEL ORAL DE VOS ÉQUIPES

Débloquez la confiance, renforcez l'impact de vos messages et transformez chaque prise de parole en une réussite collective.

CONTACT & INSCRIPTIONS

ROMAIN HABIG

Expert en communication orale & leadership

Email

contact@parler-authentique.fr

Site web

www.parler-authentique.fr

Téléphone

01 84 25 67 89

Réseaux

LinkedIn /in/romain-habig · YouTube

Parler Authentique · Instagram

@parler.authentique

Lieux d'intervention : Paris | Lyon | Strasbourg | toute la France & distanciel



ANGELIS ACADEMY

CERTIFIÉ QUALIOP1

