

THÉALIE

2026

NOS FORMATIONS

en communication orale

ADAPTABLES ET SUR-MESURE



NOS FORMATIONS

(certifiées Qualiopi)

AISANCE ORALE



Aimer prendre
la parole en
public



Gérer son
stress au
travail



Pitcher son
projet ou son
activité

AISANCE RELATIONNELLE



Mieux
interragir
grâce au DISC



Gérer et
résoudre les
conflits



Canaliser et
gérer ses
émotions

NOS FORMATIONS

(certifiées Qualiopi)

FÉDÉRER



Unir les
générations pour
mieux travailler
ensemble

Manager son
équipes avec
justesse et
assertivité

Gérer les
bloqueurs et
situations
difficiles

DYNAMISER



Dédramatiser la
fonction
commerciale

Décoder et
influencer par
le non-verbal

Insuffler le
théâtre dans sa
pédagogie

AIMER PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC



7 heures (1j)

Public visé :

Toute personne désireuse d'apprendre à parler en public en toute confiance et avec pertinence.

Objectifs pédagogiques :

Acquérir une aisance orale et une prestance lors d'une prise de parole
Maîtriser son langage verbal et non-verbal
Créer un lien privilégié avec son public

Contenu pédagogique :

1) Appréhender son langage non-verbal (tics verbaux, gestes parasites)

- Travail sur l'espace, le corps, le visage et la voix
- Travail sur l'énergie et la prestance
- Mise en pratique

2) Capter l'attention de son auditoire

- S'amuser à créer une connexion particulière avec le public
- Apprendre à lâcher-prise : respiration, relaxation, dédramatisation et improvisation
- Mise en pratique

3) Gérer son niveau d'énergie

- S'adapter en fonction de son public et gérer les imprévus
- Structurer son discours en fonction du contexte
- Mise en pratique et prise de parole en condition

"J'ai participé à la formation de Thealie "aimer prendre la parole en public". Ce fut une journée intense, mais à la mise à disposition d'outils efficaces immédiatement utilisables. Les mises en situation étaient fréquentes et immédiatement commentées, mettant à contribution les autres stagiaires. L'organisation en amont et le retour d'expérience ont aussi été parfaits. C'est un bonheur de trouver ce type de prestation à ce niveau en circuit court dans le département de l'Aude. N'hésitez pas, profitez en. Un grand Merci à Elodie et Aline"

F.ESTAMPES (CEO Audoise de Services Industriels)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter



AIMER PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC



21 heures (3j)

Public visé :

Toute personne désireuse d'apprendre à parler en public en toute confiance et avec pertinence, de manière approfondie.

Objectifs pédagogiques :

- Acquérir une aisance orale et une prestance lors d'une prise de parole
- Maitriser son langage verbal et non-verbal
- Captiver et s'adapter à son auditoire
- Gérer les éléments perturbateurs

Contenu pédagogique :

1) L'importance des 3 éléments fondamentaux d'une bonne prise de parole :

Moi en tant qu'Orateur : comment je veux me sentir, avec quoi je veux que mon auditoire reparte

Mon Auditoire : ce que je sais, ce que j'ignore, ce que je suppose de lui, et où je souhaite l'amener.

Mon Sujet : qu'est-ce que je souhaite faire passer comme message, via quels supports.

2) Présentation & bases d'une structure de discours:

Introduction (accroche -bases communes - enjeux) / Argumentation / Conclusion (appel à l'action - bénéfice)

Méthode E.P.I.Q.U.E (pitch)

3) Mise en situation

Préparation écrite & Présentation orale de « pitch » ou situations individuelles

Travail et exercices pour favoriser et stimuler la répartie, l'improvisation et le lâcher-prise

“Aline et Élodie forment un binôme de formatrices très professionnelles. Elles animent avec beaucoup de fluidité et de convivialité leurs séances de formation. La recherche d'équilibre entre les apports théoriques, les retours d'expérience et les mises en situation rend leurs formations très enrichissantes”

G.LECAT (Manager DREAL Occitanie)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

GÉRER SON STRESS AU TRAVAIL



7 heures (1j)

Public visé :

Toute personne souhaitant mieux comprendre les mécanismes du stress et développer des stratégies efficaces pour y faire face.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les sources de stress dans son environnement professionnel
- Comprendre les mécanismes physiologiques et psychologiques du stress
- Évaluer son propre niveau de stress et ses réactions typiques
- Mettre en œuvre des techniques concrètes de gestion du stress (respiration, relaxation, organisation, communication).
- Prévenir le stress par une meilleure hygiène de vie et une bonne gestion du temps

Contenu pédagogique :

1. Diagnostic

Auto-évaluation du niveau de stress.

Définition et phases du stress selon Hans Selye (alarme, résistance, épuisement).

2. Comprendre les causes et les effets du stress

Les sources professionnelles de stress : surcharge, manque de reconnaissance, conflits, incertitudes, réactions physiologiques, émotionnelles et comportementales.

Les signes avant-coureurs du burn-out.

3. Techniques de gestion du stress

Apprendre à se détendre : respiration consciente, cohérence cardiaque, relaxation

Techniques cognitives : modifier ses pensées automatiques, relativiser les situations.

Organisation personnelle : prioriser, déléguer, savoir dire non.

4. Prévenir le stress au quotidien

Hygiène de vie : sommeil, alimentation, activité physique.

Gestion du temps et équilibre vie pro / vie perso.

Construire son plan d'action personnel anti-stress..

“Aline et Elodie sont formidables et très professionnelles ! Leurs précieux conseils m’ont permis de surpasser mon stress et de gagner en assurance, merci pour tout ! A très vite j’espère”

C.AUDUC (Avocate)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

PITCHER SON PROJET OU SON ACTIVITÉ



7 heures (1j)

Public visé :

toute personne souhaitant convaincre ou défendre un projet, ou tout(e) entrepreneur(e) souhaitant convaincre un auditoire, trouver des clients.

Objectifs pédagogiques :

Savoir présenter son activité avec aisance et efficacité
Être capable de se vendre en public ou en face-à-face
Maîtriser sa posture afin de pitcher en toute circonstance

Contenu pédagogique :

1) Incarner son message / son pitch grâce non-verbal (tics verbaux, gestes parasites)

- Travail sur l'espace, le corps, le visage et la voix
- Travail sur l'énergie et la prestance
- Mise en pratique

2) Capter, connecter, convaincre : l'art d'embarquer son auditoire

- Apprendre à créer une relation authentique avec le public
- Lâcher-prise pour gagner en naturel : respiration, relaxation, improvisation
- Travailler la spontanéité pour gérer les imprévus avec souplesse
- Mise en pratique

3) Structurer un pitch percutant

- Structurer un discours fluide, cohérent et mémorable
- S'entraîner à pitcher dans des conditions proches du réel (temps limité, public inconnu, feedbacks)
- Session de pitch final pour ancrer les acquis dans l'expérience

"J'ai eu la chance de travailler avec Théalie au sein d'un groupe d'entrepreneurs pour le perfectionnement de notre présentation. La formation avec Aline et Élodie est très vivante et pratique. Et nous ressortons de la journée dynamiques et plein d'entrain, avec de vrais outils opérationnels. Merci à vous !"

R.HITIER, SCIC SAPIE

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

MIEUX INTERRAGIR GRÂCE AU DISC



7 heures (1j)

Public visé :

tout type de personne désireuse de mieux se connaître pour mieux se comprendre et communiquer avec les autres

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les profils comportementaux (de soi, des autres)
- Savoir créer une bonne relation avec autrui (collègues, clients, partenaires etc) en se connaissant mieux
- Acquérir les techniques pour anticiper et désamorcer les situations difficiles

Contenu pédagogique :

1) Découvrir le modèle DISC

Les 4 profils (Dominance, Influence, Stabilité, Conformité)

Identifier son propre profil DISC (Passage du questionnaire en amont et restitution des résultats)

2) Explorer ses forces et limites avec l'apport des forces motrices

- Présentation des 6 forces motrices
- Mises en pratiques et mises en lumière autour des profils comportementaux et forces motrices de chacun(e)

3) Comprendre les autres et leurs motivations

- les signaux qui permettent d'identifier le style et les moteurs des autres
- comment éviter les incompréhensions et adapter sa communication
- Mise en pratique et plan d'action

“L'outil DISC est venu à moi par opportunité, je n'avais pas d'attente particulière sur cette évaluation. La neutralité de la personne qui évalue est importante toujours et je suis ravie d'avoir pu effectuer mon retour de rapport avec Aline, qui a été très surprenante et a creusé tous les points comportementaux avec moi en m'aidant à me remémorer des situations comme des exemples enfouis. Cette prise de conscience sur nos valeurs nous permet de nous éclairer sur nos atouts. Se connaître c'est pouvoir apporter le meilleur aux autres ensuite savoir réagir dans certaines situations, savoir que c'est possible”

C. BRESSON (Manager commerciale RECKITT)

“Une formation DISC et Forces motrices avec Elodie, dynamisme et efficacité. Effet de groupe garanti. Une étude personnalisée de qualité. Merci”

C. DEBUSSHERE (Manager commerciale ALLIANZ)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter



GÉRER ET RÉSOUDRE LES CONFLITS



7 heures (1j)

Public visé :

toute personne en relation avec la clientèle ou désireuse de mieux se connaître pour gérer les conflits qui l'entourent.

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les profils comportementaux (de soi, des autres)
- Savoir créer une bonne relation avec autrui (collègues, clients, partenaires etc)
- Acquérir les techniques pour désamorcer les situations difficiles selon le contexte

Contenu pédagogique :

1) La relation avec autrui

Profils comportementaux (DISC) et les six besoins
Grands principes des accords collectifs et mise en pratique

2) La gestion du stress et des réclamations

Comment gérer sa communication et suivre les réclamations positivement

3) Les différents types de situations conflictuelles

Repérer les conduites inefficaces, identifier et gérer un « perturbateur »,
Prévenir l'altercation verbale,
Gérer ses stratégies de conflits.

“La formation en gestion des conflits par le théâtre animé par Elodie est une incroyable expérience qui permet progressivement de lâcher prise et ainsi de donner le meilleur de soi même”

S. DOUILH (Particulier)

Mais quelle journée ! Merci à Aline pour son optimisme son dynamisme et toute la joie qu'elle nous a partagé ! Tout au long de la journée nous sommes passées à l'action et Aline nous a mis dans la tête des petits tips que l'on peut utiliser tous les jours, pour gagner en impact et en performance à l'oral

J. MIOT (CEO ATELIER COMPOTE)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

COMPRENDRE, CANALISER ET ACCUEILLIR SES EMOTIONS



7 heures (1j)

Public visé :

Toute personne désireuse de mieux comprendre ses émotions et apprendre à les canaliser.

Objectifs pédagogiques :

Renforcer son intelligence émotionnelle
Développer des stratégies de régulation émotionnelle pour réduire son stress
Améliorer la qualité de ses interactions

Contenu pédagogique :

1) Comprendre ses émotions

- Qu'est-ce qu'une émotion
- Différence entre émotions primaires et émotions secondaires (besoins cachés)
- Mise en situation

2) Apprendre à les canaliser

- Comprendre le rôle du cerveau émotionnel et la réaction "attaque - fuite - inhibition".
- Différence entre réagir (impulsion) et répondre (choix conscient).
- Technique et mise en situation : régulation simple et exercice de transposition

3) Accueillir ses émotions

- Différence entre refouler, exprimer et accueillir une émotion.
- Mise en pratique autour de la thématique

4) Les émotions et la communication

- Comprendre l'impact de l'émotion sur le message et la relation.
- L'écoute active et la reformulation émotionnelle
- Mise en pratique et apports concrets

"Ludique, sympathique et enrichissant. Aline et Élodie sont complémentaires et nous entraînent dans cette session avec beaucoup de fluidité et de participation individuelle créant dès le départ une cohésion avec tous les participants"

C.MALBRANQUE (DDTM11)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

UNIR LES GÉNÉRATIONS POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE



7 heures (1j)

Public visé :

- Collaborateurs travaillant dans un environnement seniors / juniors
- Managers d'équipes intergénérationnelles
- RH souhaitant structurer des parcours de transmission

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les enjeux du transfert de savoirs et d'expérience
Développer des techniques de communication adaptées entre générations
Valoriser l'expérience du senior tout en intégrant les attentes et méthodes du junior
Mettre en place des pratiques de mentorat efficaces et motivantes

Contenu pédagogique :

1) Les enjeux intergénérationnels au travail

- Différences de valeurs, de rythmes et de modes de communication.
- Risques et opportunités de la cohabitation intergénérationnelle.

2) La posture du senior dans la transmission

- Passer de l'expert au mentor.
- Prendre conscience de la valeur ajoutée de son expérience.
- Adapter son discours à un public plus jeune.

3) Les outils et méthodes de transmission

- Storytelling professionnel : raconter son parcours pour transmettre des apprentissages.
- Apprentissage par la pratique (binômes, tutorat, coaching terrain).
- Capitalisation écrite et numérique (guides, vidéos, procédures).

4) Favoriser une relation gagnant-gagnant

- Encourager le feedback mutuel.
- Valoriser la contribution du junior (nouvelles compétences numériques, créativité).
- Créer un climat de confiance et de respect réciproque.

“J’ai eu le plaisir d’avoir assisté à une formation organisée par Théalie Formation. Un moment bien géré pour stimuler le travail d’équipe et la créativité dans une ambiance détendue au sein d’équipes multi-culturelles et de tous âges. Un temps pour déconnecter pour mieux connecter avec l’équipe”

R. MJINSBERGEN (Directeur pôle Infopro Digital)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

MANAGER SON ÉQUIPE AVEC JUSTESSE & ASSERTIVITÉ



7 heures (1j)

Public visé :

Toute personne ayant à animer, coordonner ou superviser une équipe (Dirigeant.e.s, Managers, chef.fes d'équipe, responsables de service, encadrant.e.s intermédiaires ou de proximité.)

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les principes de la communication assertive et son impact en management.
Identifier son propre style de communication et celui de ses collaborateurs.
Adapter sa posture et son langage à différents profils et situations.
Gérer les désaccords et tensions avec assurance et respect

Contenu pédagogique :

1) Connaissance de soi et clés de l'assertivité

Les fondamentaux de l'assertivité (passif, agressif, manipulateur et assertif)
Découvrir son profil DISC (version synthétique)

2) Communiquer avec assertivité

Adapter son management selon les profils DISC
Jeux de rôles managériaux
Techniques d'assertivité et gestion de situations difficiles
Synthèse et plan d'action personnel

“Dynamisme, bienveillance, partage, découverte, toute l'équipe a été unanime sur le fait que cette expérience a permis, de façon ludique, d'en connaître plus sur soi et sur la manière de communiquer avec autrui dans une ambiance conviviale. MERCI pour ce bon moment”

J. ANDRANIAN (Directeur Grands comptes stratégiques LAPOSTE SOLUTION BUSINESS)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

DÉDRAMATISER LA FONCTION COMMERCIALE



7 heures (1j)

Public visé :

Toute personne ayant une appréhension ou une image négative de la fonction commerciale (collaborateurs non-commerciaux amenés à interagir avec des clients ou managers souhaitant développer la posture commerciale de leurs équipes)

Objectifs pédagogiques :

- Changer de regard sur la fonction commerciale et identifier les freins psychologiques
- Comprendre les fondamentaux d'une relation client équilibrée
- Adopter une posture commerciale positive sans perdre son authenticité professionnelle
- Mieux communiquer avec les clients grâce à l'écoute active et à la reformulation
- Détecter des opportunités commerciales naturelles dans son activité quotidienne

Contenu pédagogique :

1) Comprendre et changer de regard sur la fonction commerciale

Déconstruire les idées reçues

Analyse des représentations : stéréotypes, freins, peurs, croyances

Les différents rôles du commercial aujourd'hui : du vendeur au partenaire de confiance

Redonner du sens à la relation commerciale : humaine, confiante, offre

2) Développer sa posture et ses compétences relationnelles

Passer de la peur du rejet à la confiance (Identifier ses propres freins)

Outils de communication positive et d'assertivité

Reformulation et questionnement : savoir écouter pour mieux comprendre

Agir dans son contexte professionnel

Comment aborder une démarche de recommandation ou de rebond commercial simplement

Construire son plan d'action personnel

“J'ai suivi une formation avec Elodie et ai été impressionné par son accompagnement, alliant expertise et retours constructifs. Cela m'a offert une claire vision de mes forces et de mes axes d'amélioration. L'interaction en petit groupe avec les autres participants a été également très enrichissante. Je recommande vivement”

T. LARRIGAN (CEO Kumai Go)

“Je ne pensais pas que l'expertise d'Aline pouvait autant m'être utile dans mon métier qui même si je ne suis pas commerciale, m'amène à être au quotidien en rendez-vous visio, face à face ou en animation d'équipe. Donc, si j'en ai besoin. Quiconque travaille avec un humain a besoin de l'expertise d'une professionnelle de grande qualité telle qu'Aline”

C. LEFEBVRE (CEO LCONSEIL PATRIMOINE)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter



GÉRER LES BLOQUEURS ET LES SITUATIONS DIFFICILES



14 heures (2j)

Public visé :

toute personne en relation avec la clientèle ou désireuse de mieux se connaître pour gérer les conflits qui l'entourent.

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les profils comportementaux (de soi, des autres)
- Savoir créer une bonne relation avec autrui (collègues, clients, partenaires etc)
- Acquérir les techniques pour anticiper et désamorcer les situations difficiles
- Comprendre la motivation des bloqueurs et les gérer

Contenu pédagogique:

1) La relation avec autrui en découvrant le modèle DISC

Profils comportementaux (DISC) et les six besoins

Grands principes des accords tolérables et mise en pratique

Passage du questionnaire en amont et restitution des résultats)

2) La gestion du stress et des réclamations

Comment gérer sa communication et les suivre positivement

3) Explorer ses forces et limites avec l'apport des forces motrices

- Présentation des 6 forces motrices

- Mises en pratiques et mises en lumière

4) Les différents types de situations conflictuelles

Repérer les conduites inefficaces, identifier et gérer un « perturbateur »,

Prévenir l'altercation verbale,

Gérer ses stratégies de conflits.

“Sacree aide pour bien mieux comprendre son comportement en groupe, bien utile pour améliorer sa communication, être plus efficace pour faire passer ses messages et aussi mieux entendre ceux des autres, je recommande!”

G. BENNAVAIL (Particulier)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

DÉCODER ET INFLUENCER PAR LE NON-VERBAL



7 heures (1j)

Public visé :

Toute personne en contact direct avec des clients ou prospects et souhaitant améliorer son efficacité commerciale (Commerciaux débutants ou expérimentés)

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les éléments para-verbaux et non verbaux
- Ajuster sa posture corporelle et sa voix pour renforcer l'impact de son message.
- Identifier les écarts entre intention, message verbal et signaux non verbaux.
- Développer sa présence et son expressivité grâce à des exercices issus du théâtre.

Contenu pédagogique :

1) Définition des 3 langages de la communication

Verbal, para-verbal, non-verbal

Qu'est-ce que la communication non verbale et para-verbale ?

Travail sur la posture, l'ancrage, la respiration.

Prendre conscience de sa posture, occuper l'espace, développer la présence.

2) Le pouvoir de la voix – para-verbal

Explorer la richesse expressive de la voix, s'approprier les silences.

Échauffements vocaux, respiration, intonation, rythme, volume, silences et intentions

3) Lecture corporelle et intelligence émotionnelle

Affiner la perception des signaux non verbaux chez soi et chez les autres.

Décryptage des attitudes corporelles (ouverture, fermeture, tensions...).

Lecture d'émotions à travers la posture et le regard.

4) Cohérence et impact – mise en situation

Travail sur l'alignement verbal/para-verbal/non verbal

Gagner en impact, gérer le stress, affirmer sa présence orale.

“La première évidence, c'est la qualité de l'écoute de Théalie : son analyse croisée permet de scanner rapidement et clairement points forts et points faibles. Puis, en quelques conseils simples et très concrets, on apprend à apprivoiser ces points faibles pour qu'ils deviennent des atouts très personnels. Soudainement, on se sent fort, porté, confiant et Théalie alors, propose d'aller encore un peu plus loin.. et là, on ose. C'est un VRAI accompagnement personnalisé qui transforme. Pour cela, il faut évidemment des compétences rares et une bienveillance souriante de tous les instants.”

V. GARDAIR (Professeur documentaliste Lycée Ruffié)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter



INSSUFLER LES OUTILS THÉÂTRAUX DANS SES OUTILS PÉDAGOGIQUES



7 heures (1j)

Public visé :

Toute personne amenée à organiser et animer des collectifs (Managers, chefs de projet, animateurs d'équipe, responsables, formateurs, coach, coordinateurs)

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les principes de la ludopédagogie et son intérêt dans les réunions.

Identifier les différents jeux et outils ludiques adaptés aux objectifs d'une réunion.

Concevoir et adapter des activités ludiques pour dynamiser l'engagement.

Mettre en pratique des techniques ludiques pour améliorer la créativité, la cohésion et l'efficacité des réunions.

Évaluer l'impact des activités ludiques et ajuster selon le contexte et le public.

Contenu pédagogique :

1) Pourquoi dynamiser ses réunions

Enjeux, freins, bénéfices

2) Découverte des outils ludiques

icebreakers, jeux de créativité, anti-sieste

3) Créer et animer des séquences ludiques avec les outils du théâtre

Adapter un jeu à un objectif, préparer le matériel

4) Évaluation et plan d'action

Retour d'expérience, plan pour utiliser la ludopédagogie dans ses réunions

“Grâce à Théalie, l'équipe de Comme on travaille a pu très rapidement mettre en pratique les savoirs acquis afin de déployer et insuffler ces outils théâtraux dans nos pratiques pédagogiques, auprès de nos apprenants. C'était très utile. Merci !”

C. RABINEAU (CEO COMME ON TRAVAILLE)

Tarifs : financement OPCO / nous consulter

LS NOUS FONT CONFIANCE



**Et si l'on construisait ensemble votre
prochaine formation ?**

contact@thealie.fr / 06.22.46.45.46

