

PROGRAMME DE LA FORMATION

PRISE DE PAROLE PRO



Session 2 du 2 au 23 octobre 2025



TRADUPRENEURS

Prise de parole pro

En tant que traducteur ou traductrice, vous êtes un virtuose de l'écrit, mais dès qu'il faut parler, c'est une autre histoire...

Vous détestez répondre à une demande par téléphone ou en visio. Vous vous cachez près du buffet à tous les événements de « réseautage » et l'idée de prendre la parole en public vous donne des sueurs froides.

Et si vous vous formiez pour mettre votre communication verbale au service votre activité ?

En développant votre aisance à l'oral, vous vous dotez d'une compétence clé qui enrichira votre vie professionnelle autant que personnelle.

Grâce à un entraînement ciblé, en petit groupe et sous l'œil bienveillant d'un formateur expérimenté, fini le stress des discussions commerciales et des prises de parole improvisées.









Votre entreprise rayonne et vous aussi !

Le stressomètre

Évaluez votre aisance à l'oral et fixez-vous des objectifs en répondant aux questions de notre [diagnostic](#).



L'oral pour les professionnels de l'écrit

-  Prenez confiance en vous.
-  Améliorez vos relations professionnelles.
-  Vendez vos services linguistiques sans stress.
-  Négociez des contrats équilibrés.
-  Prévenez les malentendus et gérez les différends.
-  Développez votre écoute active.
-  Stimulez votre créativité par l'échange d'idées.
-  Faites entendre votre voix unique.

 Communication orale en 3 P pour présenter, promouvoir et pérenniser votre activité



Prise de parole pro



OBJECTIFS

Communiquer clairement et efficacement à l'oral dans un contexte professionnel.

- Connaître les principes de la communication verbale et non verbale.
- Comprendre l'importance de l'écoute active et du dialogue dans un contexte professionnel.
- S'exprimer clairement, avec intention et assurance.
- Reconnaître et gérer les émotions qui peuvent nuire à la communication.
- Communiquer efficacement avec des prospects, des clients et des partenaires.
- Adapter sa communication selon les objectifs et les situations.
- Mettre en pratique ses connaissances pour s'entraîner à communiquer à l'oral.
- Partager son expérience et s'inspirer de celle des autres.



PUBLIC VISÉ

Adultes, diplômés ou non de l'enseignement supérieur, professionnels du secteur des services linguistiques ou de l'écriture, en activité ou en formation initiale.



PRÉREQUIS

- Exercer ou avoir le projet d'exercer professionnellement une activité de prestation de services linguistiques ou d'écriture.



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Exposé théorique et démonstrations en classe virtuelle (sur Zoom).
- Échanges à l'oral avec le formateur et entre pairs.
- Exercices individuels, en binôme et en groupe.
- Mise à disposition des supports de formation sur une plateforme d'apprentissage en ligne (Teachizy).
- Forum de discussion accessible pendant toute la durée de la formation.



SUIVI & ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement avant et après la formation.
- Mise en pratique avec compte-rendu écrit.
- Évaluation et suivi individuels.
- Relevés d'assiduité.
- Évaluation de la formation pour mesurer la satisfaction et l'application dans le contexte professionnel.
- Attestation de présence et certificat de réalisation.



Programme

1

DES PRÉSENTATIONS AU « PITCH »

Communiquer verbalement pour se présenter et présenter son offre de services.

Classe virtuelle n° 1 (2 octobre 2025 - 10 h-12 h)

- Présentation de l'intervenant, du programme et des objectifs
- Se présenter
- Présenter son offre

Travaux pratiques (1 semaine en asynchrone du 2 au 9 octobre 2025)

- Créer et enregistrer un « pitch » en vidéo

Supports pédagogiques

- Enregistrement de la classe virtuelle n° 1
- Consignes des exercices
- Check-list technique pour l'enregistrement du pitch (installation, configuration...)
- Bilan personnel SWOT
- L'argumentaire éclair de Tradupreneurs
- Fiche pratique : astuces de théâtre (posture, voix, ton, respiration...)
- Principes d'écoute active
- Fiche de lecture : *Prendre la parole sans préparation* de Cyril Gely



Programme

2

DE LA PROSPECTION À LA PROPOSITION COMMERCIALE

Communiquer verbalement pour prospecter, négocier et vendre.

Classe virtuelle n° 2 (9 octobre 2025 - 10 h-12 h)

- Contacter et convaincre un prospect
- Questions à poser pour cadrer un projet

Travaux pratiques (1 semaine en asynchrone du 9 au 16 octobre 2025)

- Préparer une liste de questions à poser à un client pour cadrer un projet.

Supports pédagogiques

- Enregistrement de la classe virtuelle n° 2
- Consignes des exercices
- Fiche pratique : prospection
- Fiche pratique : brief client
- Fiche pratique : marketing (le closing, la négociation)
- Fiche de lecture : *Convaincre en toutes circonstances* de Cyril Gely
- Fiche de lecture : *Savoir se vendre* de Véronique Winum et Delphine Barrais



Programme

3

DE LA RÉOLUTION DE PROBLÈMES AU PARTENARIAT DURABLE

Communiquer verbalement avec ses clients pour entretenir et pérenniser la relation commerciale.

Classe virtuelle n° 3 (16 octobre 2025 - 10 h-12 h)

- Gérer un différend ou un litige : posture, conseils
- Entretenir la relation et fidéliser ses clients

Travaux pratiques (1 semaine en asynchrone du 16 au 23 octobre 2025)

- Contactez un client existant pour prendre de ses nouvelles, l'inviter à rédiger une recommandation ou le relancer après une période sans projet.

Supports pédagogiques

- Enregistrement de la classe virtuelle n° 3
- Consignes des exercices
- Fiche pratique : Donner et recevoir du feedback
- Fiche pratique : Résoudre un différend
- Fiche pratique : Le « small talk » d'après Dale Carnegie
- Fiche pratique : Construire et développer son réseau
- Fiche pratique : Gérer la relation client



Les + de la formation

Des mises en situation variées

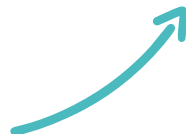
Participez chaque semaine à deux exercices de mise en pratique individuels, en binôme ou en groupe pour vous entraîner à vous exprimer à l'oral dans tous les contextes.

Un retour immédiat

Analysez la performance des autres apprenants et bénéficiez de leurs retours et de ceux de votre formateur pour améliorer la vôtre.

Des progrès significatifs

Développez votre aisance à l'oral par la pratique délibérée : sortez de votre zone de confort, soyez à l'écoute des critiques constructives et travaillez vos points faibles pour progresser.



Un entraînement hebdomadaire

Créez une routine propice à l'ancrage des connaissances et poursuivez votre entraînement en dehors des classes virtuelles pour améliorer rapidement votre communication verbale.

Un environnement rassurant

Rejoignez un groupe de personnes motivées, ressentant les mêmes difficultés que vous, afin de progresser ensemble, sans quitter le confort d'un lieu qui vous est familier.



Modalités



DURÉE ET FORMAT

Formation dispensée en **langue française à distance**, en visioconférence et via une plateforme de formation en ligne (Teachizy).

La formation dure **12 heures au total, réparties sur 3 semaines** :

- **6 h de formation en groupe** (3 x 2h) en classe virtuelle sur une application de visioconférence.
- **6 h en autonomie** (2 h par semaine) avec des exercices, corrections, contenus et supports pédagogiques mis à disposition sur une plateforme d'apprentissage en ligne.

Suivi administratif et pédagogique individuel par courrier électronique et via le forum de discussion de la plateforme de formation.

Maintien de l'accès à la plateforme d'apprentissage **pendant 1 mois** après la dernière classe virtuelle.



DATES ET LIEUX

Formation à distance.

Prochaine session :
du 9 au 23 octobre 2025

Dates et horaires des classes virtuelles :

- jeudi 2 octobre de 10 h à 12 h
- jeudi 9 octobre de 10 h à 12 h
- jeudi 16 octobre de 10 h à 12 h



OUTILS ET MATÉRIEL NÉCESSAIRES

- Un ordinateur fixe ou portable équipé d'un système d'exploitation Windows ou Mac.
- Une caméra vidéo et des écouteurs pour participer aux classes virtuelles.
- Une connexion à internet haut-débit.



GROUPE

- Entrée en cohorte, deux fois par an.
- Groupe de **6 à 10 personnes** par session.
- Réseautage encouragé et facilité par l'accès à un forum de discussion privé sur la plateforme de formation, puis à un espace alumni sur le serveur Discord de Tradupreneurs.



ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations de Tradupreneurs sont accessibles et envisageables pour les personnes en situation de handicap.

Contactez-nous pour adapter la formation selon vos besoins spécifiques.

Référente handicap :
Gaële Gagné gaele@tradupreneurs.fr



Modalités

PRIX DE LA FORMATION

500 € net de taxes (exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI).

Un **acompte de 30 %** (150 €) est à verser à la signature du contrat. Le solde, facturé le 1^{er} jour de la formation, peut être réglé en une seule fois ou en 2 paiements mensuels sans frais.

La formation doit être réglée en totalité avant la fin de l'accès à la plateforme d'apprentissage en ligne.

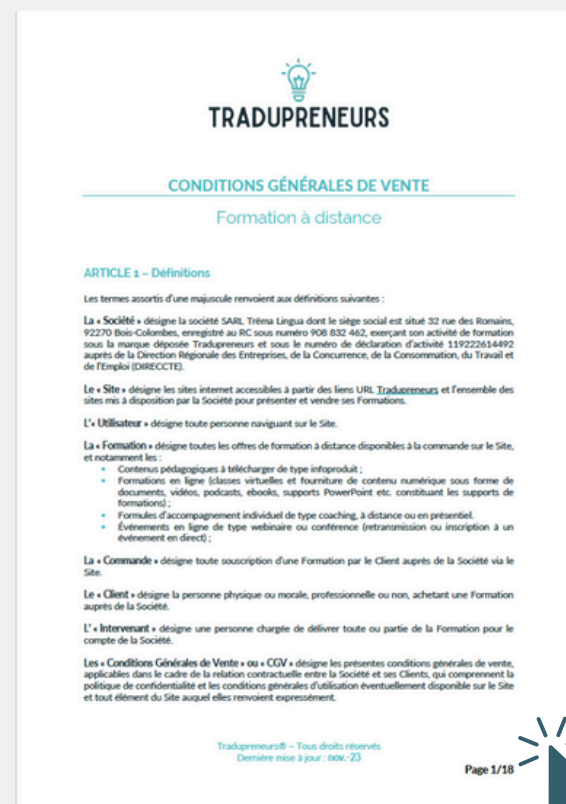
MODALITÉS D'INSCRIPTION

La demande d'inscription s'effectue **au minimum 15 jours avant le début de la formation**.

Le processus d'inscription implique de remplir un **questionnaire**, afin d'analyser les attentes et besoins et de valider les prérequis éventuels. Un entretien individuel peut être organisé.

La demande d'inscription est examinée par la référente pédagogique et confirmée à la **réception de la convention de formation signée** et du **règlement de l'acompte**.

CONDITIONS GÉNÉRALES



Intervenants

FORMATEUR



Éric Graziano

Traducteur, rédacteur et formateur indépendant

Après avoir travaillé dans le journalisme, la communication et l'enseignement (français langue étrangère ou FLE), Éric Graziano a découvert la traduction par hasard, en 2005, en acceptant d'aider un ami pour un projet urgent. Près de vingt ans plus tard, il exerce toujours ce métier qui lui permet d'associer sa passion pour l'écriture à son intérêt pour les langues (il a habité en Angleterre, en Italie et au Brésil).

Aujourd'hui spécialisé dans la transcréation et les traductions marketing, notamment dans les domaines du tourisme, du luxe et des ressources humaines, Éric a collaboré avec les agences les plus importantes du secteur (Lionbridge, Welocalize, Transperfect, etc) et travaillé pour le compte de grands groupes internationaux (Google, Amazon, Airbnb, Dell...) aussi bien que pour des PME locales. Son expérience lui permet de proposer des services de copywriting et d'assumer le rôle de Language Lead (actuellement pour Pinterest et Marriott International).

Toujours intéressé par la formation, il est chargé d'enseignement à l'Université de Nice (Licence et Master LEA, parcours Traduction et Rédaction d'entreprise) et intervient également à Sciences Po Menton depuis 2023. En plus de cette formation à la communication verbale en partenariat avec Tradupreneurs, il a créé un programme de communication écrite intitulé #smartwriting.



Intervenants

RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE ET ADMINISTRATIVE



Gaële Gagné

Fondatrice de Tradupreneurs et gérante de Tréma Lingua

Diplômée de l'École supérieure d'interprètes et de traducteurs (ÉSIT) de Paris Sorbonne-Nouvelle et de l'Université de Toronto, Gaële exerce la traduction en libéral depuis 2005.

Elle traduit exclusivement de l'anglais vers le français et est spécialisée en marketing et communication dans les domaines du transport et de l'agroalimentaire. Sa société, Tréma Lingua, propose des services de traduction et de création de contenus en français à des agences et des clients directs fidèles.

Avant de devenir traductrice, Gaële a fait des études de commerce et conseillé des créateurs et dirigeants d'entreprise au Canada. Outre une passion pour l'entrepreneuriat, ce parcours lui a donné des bases solides pour réussir en tant qu'indépendante : des compétences essentielles qui, faute d'être enseignées dans les écoles de traduction, font souvent défaut aux linguistes à leurs débuts (et même parfois après plusieurs années d'expérience).

Pour informer ses confrères et ses consœurs, Gaële a créé un blog dès 2012 qui est devenu Tradupreneurs, un portail de ressources et de services sur l'entrepreneuriat pour les professionnels de la traduction.

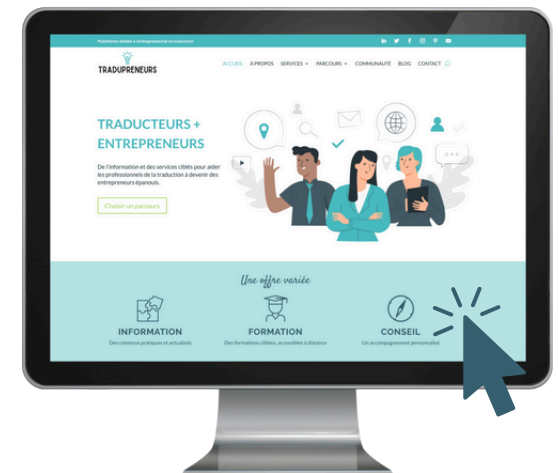


Tradupreneurs en bref...

Tradupreneurs est un **portail de ressources dédié à l'entrepreneuriat en traduction.**

En plus de la page présentant cette [formation en communication verbale](#), vous trouverez sur son site les services suivants :

- 🎓 une offre de **formations** en catalogue, en partenariat ou à la demande
- 👤 un service de **consultation individuelle**
- 🔍 des **sources d'information** sur le secteur et le marché de la traduction
- 🗺️ des **parcours personnalisés** pour explorer le site
- ✍️ un **blog** pour faire le plein d'idées
- 🎙️ un **podcast** pour s'inspirer
- ✉️ une **infolettre** mensuelle pour ne rien manquer
- 📁 des **modèles de documents** à télécharger



www.tradupreneurs.fr



Tradupreneurs est une marque déposée de **Trëma Lingua**, SARL à associée unique au capital de 5 000 €
SIRET 90883246200018 RCS Nanterre | Siège social 32 rue des Romains – 92270 Bois-Colombes (France)
TVA : FR 58908832462

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 11922614492 auprès du préfet de région d'Île-de-France.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.