

WHISTCOM, DE L'ART À LA SCIENCE

Cabinet spécialisé en stratégie orale et destiné aux entreprises de toutes tailles et de tous secteurs (Louis Vuitton, Stellantis, Sodexo, L'Oréal, Belco...), Whistcom accompagne depuis 2015 ses clients, individuellement ou en groupe, dans leurs prises de parole, en interne ou à l'externe, en donnant la priorité à l'expression du naturel et l'empathie de l'orateur, ingrédients indispensables à un discours percutant.



Ses domaines d'expertise et d'intervention ? La formation à la prise de parole, la définition de la stratégie de discours, la fabrication des messages clés et des supports et, enfin, l'orchestration d'événements (webinaires, live streaming, conventions).

Whistcom se positionne ainsi comme un partenaire expert du développement personnel et créateur de format de communication interne. Tout cela permet d'obtenir un message écouté, compris, et surtout, retenu, vecteur du bien-être en entreprise.

Ce qu'en pense Charlie Clarck, président-fondateur de Whistcom

« Vous entendez souvent dire que la parole est un art et qu'il faut beaucoup de talent pour embarquer un public avec des mots.

Au risque de vous choquer, chez Whistcom nous pensons tout le contraire. Nous croyons que la parole est une science et que quiconque connaît la mécanique arrive à dégager du charisme en toute situation.

Autrement dit, pas besoin d'être né avec un don. Si vous respectez scrupuleusement les mathématiques de la parole, vous serez performant à l'oral.

Quelle que soit votre culture, votre nationalité, votre sexe ou votre métier, votre corps fonctionne de la même façon. Il y a une logique dans « l'outil parole ». Si vous appliquez le bon réglage de vos pieds, cela aura effet positif sur vos mains. Si vous réglez bien votre gestuelle, cela vous permettra d'avoir le regard droit et généreux. Si votre regard est bien positionné, vous pourrez facilement tenir un silence. Enfin, si vous faites de bons silences, vous pourrez réfléchir à ce que vous dites et le public vous écoutera mieux.

Voilà la mécanique vertueuse de la parole. Tout commence par les pieds et tout est lié. C'est ce que nous avons théorisé dans notre méthode SPORT (SPORT pour Sourire / Pieds / Ouverture des mains / Regard / Taisez-vous).

C'est cette vision de la prise de la parole et cette méthode SPORT que nous défendons depuis notre création, il y a 7 ans.



Avec le temps, notre équipe d'experts a accompagné des milliers de dirigeants. Tous viennent s'entraîner à notre méthode dans notre Training Center aux Invalides. Dans ce lieu, 100% dédié à la pratique de la prise de parole, nous les filmons en situation réelle grâce à des salles qui reproduisent la vie de l'entreprise une boardroom, une salle de réunion, un plateau TV et même un théâtre.

Après avoir observé tous ces dirigeants s'exprimer, je peux vous affirmer que les effets de notre méthode SPORT sont les mêmes chez tous et qu'elle permet d'être 40% plus efficace à l'oral (enquête interne / moyenne des auto-évaluations des dirigeants formés par Whistcom).

Etre plus efficace à l'oral ne signifie pas être brillant ou devenir un maître dans l'art de l'éloquence et de la rhétorique. Cela n'aurait que peu d'intérêt et ce n'est pas notre but.

Etre plus efficace à l'oral, cela revient tout simplement à être plus inspirant.

Un dirigeant inspirant déclenche une spirale vertueuse : la parole devient motivante, les collaborateurs retrouvent du sens, les équipes augmentent leur performance et au final l'entreprise gagne en rentabilité.

73% des salariés jugent que l'expression orale du dirigeant exerce une influence décisive sur leur implication, leur fidélité et finalement leur bien-être au travail (Étude Whistcom-OpinionWay – novembre 2021). Oui, un dirigeant inspirant c'est la réponse à la quête de sens des collaborateurs. Oui, un dirigeant inspirant améliore le monde de l'entreprise.

Changer le monde de l'entreprise, voilà donc au final notre projet chez Whistcom... et il y a urgence. Aujourd'hui, seuls 12% de salariés trouvent les discours de leurs dirigeants inspirants.

Amis dirigeants, la balle est dans votre camp !

Votre parole n'est pas le fruit de votre intuition. Votre parole est le fruit d'une méthode. Vive le SPORT ! »