

ET SI...
... LA COMMUNICATION ORALE
ÉTAIT AU CŒUR
DE LA RÉUSSITE DE L'ENTREPRISE ?



FORMATION CERTIFIANTE

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC AVEC ASSURANCE, PERTINENCE ET ADAPTABILITÉ



POURQUOI EST-CE QU'IL EST SI IMPORTANT DE SAVOIR BIEN COMMUNIQUER À L'ORAL ?

CONTEXTE

Chez Spontanez-vous, nous sommes convaincus que l'entreprise qui réussit, ce sont des personnes qui parviennent à travailler ensemble dans un but commun. Pour y arriver, une bonne communication est indispensable : non seulement pour réussir à transmettre les bons messages, marquer les esprits et convaincre, mais également pour travailler efficacement ensemble tout en y prenant du plaisir.

Parler en public, travailler et créer en équipe, susciter l'intérêt, motiver, libérer sa créativité, se faire confiance, prendre des décisions à plusieurs, gérer des situations difficiles ou inattendues... Ces compétences sont indispensables au bon fonctionnement d'une entreprise !

La communication, c'est le carburant de l'entreprise. On peut avoir les meilleurs outils, les meilleurs experts, la meilleure stratégie... Il reste pour autant indispensable de créer du lien entre tous ces éléments pour en révéler le potentiel. Si chacun travaille dans son coin, ou si on n'arrive pas à avancer ensemble, tous ces atouts seront gaspillés. En revanche, lorsqu'ils sont bien communiqués, et donc bien partagés, ils permettent une grande efficacité !

Si certaines personnes semblent avoir des prédispositions naturelles en communication, nous pouvons affirmer que cela reste bien une compétence comme les autres qui se développe avec du travail et de l'entraînement.



LA FORMATION PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC AVEC ASSURANCE, PERTINENCE ET ADAPTABILITÉ

Les situations dans lesquelles il est nécessaire de savoir communiquer efficacement sont nombreuses. Que ce soit face à des clients, des investisseurs, des partenaires ou même des collègues, il est fréquent d'avoir peu de temps devant soi pour exprimer ses arguments et donner envie à ses interlocuteurs d'y adhérer.

Il est alors primordial de savoir sélectionner les informations adaptées à son public, concevoir des messages simples et convaincants, les mettre en valeur avec les bons arguments et les restituer à l'oral avec confiance, naturel et spontanéité.

Au cours de cette formation, vous découvrirez justement comment définir un objectif clair et précis, puis cerner les attentes de vos interlocuteurs pour concevoir le discours qui aura le plus de chances de les convaincre. Vous vous entraînerez à retrouver du naturel et du plaisir dans votre façon de communiquer. Enfin, vous découvrirez également comment mobiliser votre assurance afin de prendre la bonne posture et ainsi susciter la confiance.

Ce travail sera fait en respectant vos envies et votre personnalité. Notre rôle est de vous aider à mettre en valeur vos atouts et à communiquer plus efficacement tout en restant vous-même.

Chaque participant s'exerce sur les situations professionnelles concrètes de son choix et bénéficie de retours personnalisés.

PROGRAMME DE FORMATION :

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC AVEC ASSURANCE, PERTINENCE ET ADAPTABILITÉ



LES OBJECTIFS QUE NOUS VOUS PROPOSONS D'ATTEINDRE

VOUS EXPRIMER À L'ORAL AVEC ASSURANCE

- + **Créer** un lien avec ses interlocuteurs en leur parlant directement
- + **Communiquer** avec authenticité en s'appuyant sur sa personnalité d'orateur
- + **Maîtriser** sa voix et son corps en mobilisant les techniques de l'art oratoire

CONSTRUIRE DES INTERVENTIONS PERTINENTES

- + **Construire** une intervention structurée
- + **Adapter** son discours en prenant en compte le contexte et le public
- + **Synthétiser** les informations transmises
- + **Valoriser** les messages transmis
- + **Préparer** un support de présentation impactant

MOBILISER VOS COMPÉTENCES ORATOIRES EN SITUATION PROFESSIONNELLE

- + **Évaluer** ses propres prises de parole en public en relevant ses forces et ses axes d'améliorations
- + **Déceler** les éventuels besoins spécifiques de ses interlocuteurs liés ou non à un handicap
- + **Gérer** les séances de questions / réponses
- + **Gérer** les imprévus, les critiques et les tentatives de déstabilisation

AU COURS DE CETTE FORMATION, VOUS TROUVEREZ :



Des jeux et outils de mise en énergie



Des exercices pour améliorer sa communication



Des apports théoriques



Des mises en situations professionnelles concrètes



Des temps de retour personnalisés



Des moments d'échanges avec le groupe



LE CONTENU DE LA FORMATION



1. LES ENJEUX D'UNE BONNE PRÉSENTATION

- + **Public – Sujet – Orateur** : Le triptyque d'un bon discours
- + **La feuille de route** pour se préparer
- + **Connaître son public** : la clé de la réussite
- + **Bien définir ses objectifs**

Dans ce module, nous définirons ensemble ce qu'est une bonne présentation. Au travers d'une feuille de route que nous avons conçue, vous découvrirez quels sont les éléments qu'il faut absolument connaître et maîtriser.

En partant d'un cas concret de votre choix, nous vous accompagnerons à faire émerger cette matière première nécessaire à l'élaboration de votre discours.



2. CONSTRUIRE SA PRÉSENTATION

- + **Cerner et hiérarchiser les attentes de son public**
- + **En tirer des messages** simples, clairs et faciles à retenir
- + **Mettre en valeur ces messages** avec les bons arguments
- + **Construire son discours** : introduction, conclusion et mise en cohérence des messages
- + **Se rendre mémorable** et engager son public
- + **Construire un support de présentation** simple et impactant

Dans ce module, vous utiliserez la suite de la feuille de route qui vous guidera dans la conception de vos messages et de votre discours.

En partant de votre objectif et des attentes de vos interlocuteurs, vous apprendrez à sélectionner les messages les plus pertinents pour obtenir ce que vous souhaitez.

Nous verrons ensuite comment mettre en valeur ces messages grâce aux bons arguments. C'est seulement à partir de là que vous pourrez structurer votre présentation, en travaillant sur l'introduction, la conclusion et la mise en ordre de vos messages.

Enfin, vous découvrirez également les techniques qui vous permettront de rendre mémorable votre présentation et ainsi d'engager votre public.



3. LE LÂCHER-PRISE : OSER ET ASSUMER GRÂCE AUX TECHNIQUES DE L'IMPROVISATION THÉÂTRALE

- + **Gérer son stress** et ses émotions
- + **Développer sa confiance** en soi
- + **Ecouter ses envies** plutôt que ses peurs
- + **Valoriser et capitaliser sur ses erreurs**
- + **Assumer ses idées** et passer à l'action

Ce module met en perspective l'une des principales composantes de l'improvisation : le lâcher-prise.

Vous développerez votre capacité à ne pas vous juger, pour donner le meilleur de vous-même dans l'instant. Cela révélera votre potentiel et votre personnalité d'orateur. Vous découvrirez alors qu'il est possible de toucher ses interlocuteurs en toute simplicité.

C'est la compétence clef qui vous permettra d'oser vous lancer et donc de progresser.



4. PRISE DE PAROLE SPONTANÉE : S'EXPRIMER EN PUBLIC AVEC PLAISIR, AISANCE ET NATUREL

- + **Mobiliser son lâcher-prise** pour retrouver du naturel dans sa communication
- + **Dédramatiser l'exercice** : voir la prise de parole en public comme une simple conversation
- + **Parler AU public** : créer un lien authentique avec lui pour communiquer à la fois plus simplement et plus efficacement
- + **Parler pour transmettre** : ne plus prendre la parole pour dire quelque chose mais la prendre pour transmettre une idée ou un message important
- + **Cultiver son plaisir** afin de gagner en aisance et de trouver sa propre façon de communiquer

Ce module vous permettra de gagner en aisance et en naturel dans votre façon de communiquer. Vous découvrirez ce qui fait réellement un bon orateur et vous verrez comment vous détacher des petits détails qui prennent bien souvent une importance démesurée.

Dans cette découverte, vous apprendrez à assumer vos imperfections pour accorder plus d'importance à l'échange et à la transmission de vos messages. Cela rendra à la fois l'exercice plus facile à aborder et vos prises de parole plus efficaces.

Enfin, chacun mettra en œuvre cet apprentissage à sa manière, en respectant ses envies et sa personnalité.



5. PRISE DE PAROLE EFFICACE : S'EXPRIMER EN PUBLIC AVEC ASSURANCE POUR SUSCITER LA CONFIANCE ET L'ADHÉSION

- + **Maîtriser et adapter son niveau d'énergie** pour dynamiser son intervention et captiver son auditoire
- + **La posture de l'orateur** : affirmer sa présence face au public
- + **Gérer sa voix, le rythme et les silences** pour créer un discours fluide
- + **Déceler et s'adapter aux éventuels besoins spécifiques** de ses interlocuteurs, liés ou non à un handicap
- + **Susciter la participation** et gérer efficacement les échanges
- + **Gérer les imprévus, les critiques et les tentatives de déstabilisation**
- + **Mettre en pratique** et s'entraîner sur la situation concrète de son choix
- + **S'auto-évaluer** pour continuer à progresser

Ce module vous permettra de développer votre capacité à vous exprimer à l'oral quelles que soient les circonstances ou les situations. Au travers d'exercices concrets, vous mettrez en pratique votre expression orale et corporelle.

Nous insisterons sur votre capacité à communiquer à la fois avec naturel et assurance, afin de susciter la confiance et l'adhésion de votre public.

Chacun recevra des conseils personnalisés en fonction de son niveau et de ses besoins, et pourra s'entraîner à plusieurs reprises avec les conseils du formateur.

Une fois votre discours construit, vous vous entraînerez sur le cas concret que vous aurez choisi (devant un public, rendez-vous en face à face, concours de pitch, etc.). Pour cela, nous vous mettrons en situation de la façon la plus proche possible de la réalité.

Modalités d'évaluation de la certification :

L'évaluation prend la forme d'un entretien de 50 minutes avec un jury composé de deux experts. Vous aurez à réaliser une intervention à l'oral préparée au préalable, avec support de présentation, de 5 minutes minimum à 10 minutes maximum.

Elle sera basée sur une mise en situation de prise de parole en public concrète de votre choix, issue directement de votre vie professionnelle. Dans le cadre de cette mise en situation, vous devrez également gérer une séance de questions/réponses sur le sujet de votre intervention.

A la suite de cette mise en situation, vous devrez réaliser une auto-évaluation de votre prestation. Enfin, il vous sera demandé de parler de votre personnalité d'orateur et d'expliquer vos choix dans la préparation de votre intervention.



A L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS REPARTIREZ AVEC :

- + **Vos points forts** et vos axes d'amélioration
- + **Les bonnes méthodes** pour continuer à travailler seul par la suite
- + **Un livret de fiches récapitulatives** imprimé au format poche reprenant les essentiels de la formation
- + Ces mêmes fiches au format PDF
- + **La feuille de route sous forme de livret imprimé**
- + La feuille de route au format PDF interactif
- + Une attestation de formation
- + **Le passage de la certification**
- + **L'accès permanent à notre communauté d'entraînement**



L'ORGANISATION DE LA FORMATION

- + **Durée totale** : 25 heures de formation (21 heures en présentiel + 4 heures en e-learning)
- + **Déroulement** : Sur un parcours d'un mois, 3 journées de formation en présentiel + 4 heures de e-learning pour pratiquer chez soi entre les séances
- + **Dates et horaires** : En fonction de la session choisie
- + **Modalités d'accès** : Après entretien de vive voix, sans délai particulier *(sauf en cas de financement CPF : 11 jours ouvrés avant le démarrage de la formation)*
- + **Lieu** : En fonction de la session choisie
- + **Nombre de participants maximum** : 8
- + **Formateur** : Pablo Dhaini
- + **Prérequis** : Minimum d'un an d'expérience professionnelle, avec des interventions à l'oral à réaliser dans le cadre de ses missions. Un ordinateur et une connexion internet sont nécessaires pour suivre les modules e-learning.
- + **Public concerné** : Actifs qui, pour la bonne conduite de leurs missions, sont amenés à délivrer des messages à l'oral et en langue française.
- + **Certification préparée** : Prendre la parole en public avec assurance, pertinence et adaptabilité *(RS6097, enregistrée au RS de France compétences par décision du 29/09/2022. Certificateur : Spontanez-vous)*





NOS MÉTHODES DE TRAVAIL

Nous construisons nos interventions dans le but d'avoir un impact réel dans votre entreprise. Notre mission va bien au-delà de proposer simplement de la formation à la communication orale.

Notre mission est de réellement permettre l'amélioration de la communication en entreprise.

Certes, cela demande du travail et de l'énergie, de votre part et de la nôtre. Mais nous sommes convaincus que cet investissement vous sera extrêmement bénéfique !



**NOS INDISPENSABLES
POUR UNE FORMATION
AYANT UN RÉEL IMPACT
DANS VOTRE ENTREPRISE**

- + **Le sur mesure :** La communication n'est pas une science exacte et il est donc important d'adapter le contenu aux besoins de chacun. C'est pourquoi nous adaptons nos exercices en cours de session si nécessaire et nous faisons des **retours individuels** à chaque participant tout au long de la formation.
- + **Pratique concrète et régulière :** Si la théorie est importante, il ne suffit pas de découvrir et comprendre des techniques pour progresser en communication. Il faut pratiquer de manière concrète et régulière pour ancrer ces apprentissages. C'est pourquoi nous proposons systématiquement des formations découpées en plusieurs sessions réparties dans le temps. Aussi, les participants s'entraînent toujours au travers de **mises en situations issues directement de leur vie professionnelle.**
- + **La taille du groupe :** Pour progresser, chaque participant doit pouvoir pratiquer et bénéficier des retours personnalisés du formateur. Cela prend forcément du temps. C'est pourquoi nous limitons les groupes à 8 personnes maximum pour nos formations à la prise de parole en public, voire à 6 pour certains programmes spécifiques.
- + **Le plaisir et la bienveillance :** Cela fait partie intégrante de notre approche de la formation. La communication est un sujet sensible : peur de parler en public, difficulté à s'affirmer, maladresses dans les échanges... Pour assurer le bon déroulé de la formation, il est nécessaire que **chacun se sente en confiance** malgré les peurs et les blocages qu'il peut avoir. Pour cela, nous mettons beaucoup d'énergie à créer un climat de plaisir et de non jugement dans nos formations. Ainsi, chacun peut **oser se lancer et progresser !**
- + **L'envie de progresser :** Nous ne croyons pas aux passages en force sur ces sujets. Même si cela leur demandera bien entendu toujours des efforts, les participants doivent avoir envie de se dépasser. Il sera impossible de forcer quelqu'un qui n'en a pas envie, se former en communication demande trop d'implication personnelle. Cela risquerait même de freiner sa progression. C'est pourquoi, même si nous encourageons fortement chaque participant à se lancer, nous ne rendons aucun exercice obligatoire dans nos formations. Aussi, nous vous demandons de vous assurer que les participants que vous inscrivez à nos formations **sont bien volontaires** et de ne pas les inscrire contre leur gré.



NOS OUTILS DE TRAVAIL



AVANT LA FORMATION :

- + **Questionnaire participants :** Nous envoyons un questionnaire à tous les participants afin de les interroger sur leur rapport à la communication. Cela nous permet de revoir le programme si nécessaire et dans tous les cas de savoir sur quels modules il est particulièrement important d'insister.
- + **Travail en amont :** Suivant le programme et le déroulé de la formation, nous demandons parfois aux participants de préparer un travail en amont, qu'ils restitueront pendant la formation et sur lequel nous leur ferons des retours personnalisés.



PENDANT LA FORMATION :

- + **Différents temps pédagogiques :** Afin que la formation soit la plus dynamique possible, et que l'apprentissage se fasse au mieux pour chacun, nous utilisons en alternance différentes approches pédagogiques :
 - # **Apports théoriques :** Pour connaître les éléments clés du sujet traité, avoir un vocabulaire et un cadre de référence commun.
 - # **Jeux et mise en énergie :** Afin d'apprendre à se connaître différemment, créer un climat de plaisir et de non jugement. Et bien entendu développer son lâcher-prise et sa confiance en soi !
 - # **Exercices de communication :** pour développer les compétences indispensables à une bonne communication (Écoute active, concentration, capacité à réagir, reformulation, synthèse, analyse, assurance, énergie, posture, voix, etc...).
 - # **Mises en situations professionnelles concrètes :** Pour que les participants puissent réellement utiliser les outils découverts dans leur vie professionnelle. L'entraînement est aussi le meilleur moyen d'ancrer les apprentissages.
 - # **Temps de retours personnalisés :** Pour que chacun reparte avec ses points forts et ses axes d'amélioration, et puisse continuer le travail au delà de la formation.
 - # **Moments d'échanges avec le groupe :** Pour créer une dynamique collective et que chacun puisse s'enrichir des expériences des autres.

- + **Techniques issues de l'improvisation théâtrale :** pour réussir l'exercice difficile de créer spontanément des scènes théâtrales à plusieurs, les comédiens improvisateurs doivent développer des compétences accrues de communication et de collaboration. Appliquées à la communication en entreprise, ces compétences permettent de décupler le plaisir et l'efficacité dans le travail.
- + **Etant à la fois comédiens et formateurs,** nous avons fait un travail pédagogique conséquent pour transposer et adapter ces techniques au monde professionnel.



APRÈS LA FORMATION :

- + **Fiches récapitulatives :** Afin que les participants puissent se remémorer aisément les points clés de la formation, nous leur donnons des fiches récapitulatives. (Exemple en annexe)
- + **Évaluation de la formation :** Un questionnaire est envoyé à chaque participant, afin de recueillir son retour sur la formation. Aussi, nous leur demandons s'il leur semble nécessaire de poursuivre ou d'approfondir le travail.



LES FORMATEURS

Chez Spontanez-vous, nous menons l'activité à deux. Ce sont nos **passions pour la formation et la communication orale** qui nous ont poussé à créer cette entreprise. Au delà de la qualité de nos interventions, le grand avantage à faire appel à un organisme à taille humaine est **le degré de personnalisation** que nous allons pouvoir vous offrir !

LUDOVIC LECORDIER

Auparavant ingénieur, j'ai travaillé dans la recherche appliquée tout en cultivant ma passion pour le théâtre et plus particulièrement l'improvisation. C'est en donnant des cours d'improvisation que je me suis découvert un réel attrait pour la formation. J'ai donc décidé d'en faire mon métier : transférer les valeurs, les techniques et les compétences de l'improvisation vers le monde de l'entreprise.

Je prends énormément de plaisir à former des professionnels à la communication orale et les voir progresser, à travailler à renforcer la cohésion au sein d'une équipe ; mais aussi à monter sur scène en tant que comédien ou à enseigner l'improvisation théâtrale.

PABLO DHAINI

Après m'être spécialisé et avoir travaillé en ressources humaines, je me suis formé aux techniques de communication et j'ai rejoint Ludovic dans l'aventure Spontanez-vous. Quel plaisir d'utiliser ma passion pour l'improvisation théâtrale afin d'aider les gens à progresser ! Pour moi, la communication orale est vraiment la compétence qui permet de mettre en valeur et de lier entre eux les atouts de chacun. C'est un peu le carburant de l'entreprise !

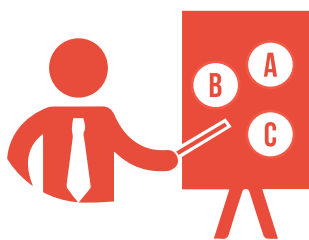
J'adore voir l'efficacité et le bien-être qu'apporte une bonne communication au sein d'un groupe. Et ce que j'aime particulièrement dans mon métier, c'est voir les personnes que j'accompagne se dépasser et s'étonner elles-mêmes de leur progression.

Ludovic Lecordier



Pablo Dhaini





EXEMPLES D'INTERVENTIONS

ANIMER EFFICACEMENT LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES



Oralia propose à ses clients des services de gestion de copropriété. Dans ce cadre les gestionnaires sont amenés à assurer le lien avec les membres des syndicats tout au long de l'année et à animer les assemblées générales.

Animer une assemblée est un exercice difficile, car il nécessite à la fois des compétences en prise de parole en public et en gestion de groupe. Cela représente un fort enjeu car le bon déroulement de l'assemblée permet aux copropriétaires de prendre les décisions adaptées dans les meilleures conditions possibles.

Après avoir assisté nous-même à une assemblée générale pour comprendre au mieux le contexte et les enjeux, nous avons conçu une formation sur mesure permettant aux gestionnaires de mieux préparer et animer leurs assemblées. Nous y travaillons autant la construction d'un déroulé efficace, que l'assurance à l'oral, les techniques d'animations et la gestion des tensions.

Nous organisons plusieurs sessions par an afin de diffuser au maximum ces bonnes pratiques dans le groupe.

PARLER EN PUBLIC POUR LES PORTEURS DE PROJETS



Linksiium accompagne des projets d'entreprises innovantes issues de la recherche publique, autant pour les transferts de technologie, que pour les financements, les mises en application industrielles et la mise sur le marché.

Leurs porteurs sont fréquemment amenés à parler en public de leur projet et participent également à des concours. Dans ce contexte, il est primordial pour eux de réussir à présenter de manière efficace, concise et convaincante leur activité.

C'est pourquoi nous leur proposons chaque année une formation complète (7 demi-journées réparties sur 7 semaines en petit groupe), afin qu'ils parviennent à convaincre leurs interlocuteurs en seulement quelques minutes.

ILS NOUS FONT CONFIANCE





COÛT DE LA FORMATION



PROPOSITION TARIFAIRE DÉTAILLÉE :

Ce tarif comprend :

- + **L'animation** des journées de formation
- + **L'accès à la plateforme e-learning** et à la communauté d'entraînement
- + **Le passage de la certification**

- + **Le travail de conception pédagogique** et de préparation
- + **La gestion administrative** (programme, contrat, feuilles de présence, attestations...)
- + **Les supports pédagogiques** d'après formation
- + **La location d'une salle** de formation

Coût global de la formation

(3 journées + 4h de e-learning + Passage de la certification)

1900 euros HT, soit 2280 euros TTC



NOUS CONTACTER

Nous restons à votre disposition pour toute question sur le contenu de la formation ou sur les tarifs. Ce document constitue une première proposition, et nous restons donc ouverts à toute modification après échange avec vous sur vos attentes et vos objectifs.

Vous pouvez nous joindre aux coordonnées suivantes :



06.15.75.53.86



Spontanez-vous, 93 cours Berriat, 38000 Grenoble

Chaque cas de figure étant spécifique, les personnes en situation de handicap souhaitant suivre la formation et passer la certification sont invitées à nous contacter directement. Nous étudierons ensemble la nécessité et les possibilités d'aménagement.



NOTRE DÉFINITION

Pour nous, la prise de parole en public est une conversation. Certes, le contexte est particulier : on intervient généralement debout face à plusieurs personnes, en ayant parfois peu ou pas de réponses. Cependant, il y a toujours des retours (au moins non verbaux) et cela reste bien un échange entre des personnes.

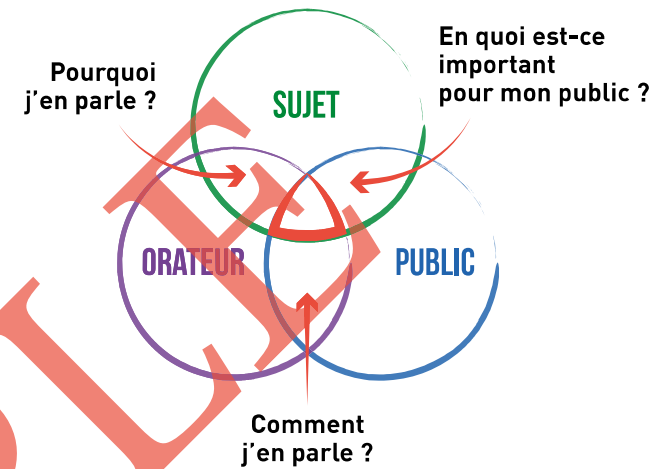
Il est vrai que c'est un exercice difficile, mais il nous semble important de le désacraliser en nous rappelant que c'est pour autant **quelque chose de tout à fait commun : une conversation.**



COMMENT ÇA MARCHE ?

Une bonne prise de parole, c'est l'adéquation entre ces 3 éléments :

- + **Sujet** : Quoi ? Comment ? Pourquoi ?
- + **Public** : Qui est-il ? Quelles sont ses attentes ?
- + **Orateur** : De quoi j'ai envie ? Qu'est-ce qui me correspond vraiment ?



POURQUOI FAUT-IL S'Y INTÉRESSER ?

Parce que c'est ce qui vous permettra de **mettre en valeur votre travail et vos compétences**. Aussi, bien communiquer permet plus globalement de mieux travailler avec les autres. Enfin, cela est **indispensable pour donner envie, convaincre et susciter l'adhésion.**

LES INDISPENSABLES À RETENIR

- + La prise de parole en public est avant tout **une conversation**
- + Sujet–Public–Orateur : une **cohérence indispensable**
- + C'est ce qui vous permet de **valoriser vos réussites**
- + C'est indispensable pour **convaincre et susciter l'adhésion**



COMMENT SE CONNECTER À SON PUBLIC ?

OBJECTIF :

Retrouver du naturel dans la communication, prendre plus de plaisir et transmettre efficacement ses messages.



CULTIVEZ VOTRE ENVIE DE TRANSMETTRE

Vous ne prenez pas la parole pour dire des choses, vous la prenez pour **transmettre des messages importants pour vous et utiles pour votre public**. C'est complètement différent, et vous le rappeler avant de vous lancer vous aidera énormément à créer une connexion forte avec les personnes qui vous écoutent.



PRENEZ LE TEMPS

Assurez-vous d'avoir déjà créé une connexion avant de commencer à parler. Sinon, des messages importants risquent de se perdre.

Quelques techniques pour y parvenir :

- + Laisser un silence avant de parler
- + Regarder le public pendant ce temps et capter son regard
- + Se laisser quelques phrases d'accueil avant le contenu utile



ASSUREZ-VOUS QU'ON VOUS ÉCOUTE

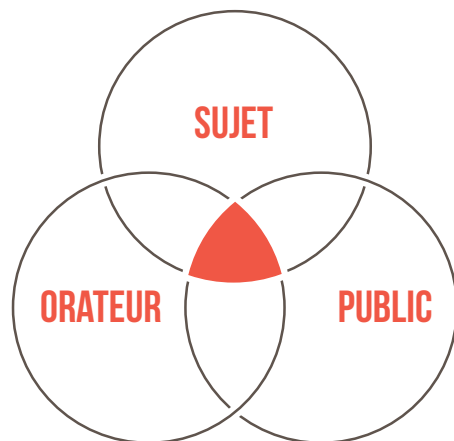
Il ne sert à rien de transmettre vos messages s'ils ne sont pas reçus en face. Cela se sent quand on ne nous écoute plus. Lorsque c'est le cas, ne le fuyez pas : les décrochages sont tout à fait naturels et arrivent tout le temps. **Prenez le temps, montez en énergie et allez chercher votre public si nécessaire.**



SOYEZ PRÉCIS ET FRANC

Parler avec précision et assurance est un excellent moyen de renforcer la connexion. Regarder franchement son public aussi. Cela lui facilitera le travail d'écoute et il sera plus réceptif. **Moins d'efforts de concentration il a à fournir, mieux vos messages passent !**

DÉFINIR MON MESSAGE



+ MON PUBLIC

Les points essentiels concernant mon public :

+ MON OBJECTIF

Je veux que mon public : _____

**QU'EST-CE QUE MON PUBLIC DOIT RETENIR DE MON SUJET ?
À QUOI JE VEUX QU'IL ADHÈRE ?**

Je veux que mon public retienne et adhère au fait que

Vérification : Je le lis, je le relis, je le prononce à haute voix, je me le fais dire pour pouvoir m'assurer que si je veux atteindre mon objectif, vis à vis de ce public-là, c'est bien ce message que je veux que mon public retienne.



STRUCTURER MA PRÉSENTATION



1

FIL DIRECTEUR

J'organise mes idées principales



2

TRANSITIONS

Je m'assure que je passe d'une idée à une autre de manière cohérente



3

ARGUMENTAIRE

Je choisis les arguments qui viendront nourrir chacune de mes idées principales

INTRO

cf. page suivante

IDÉE PRINCIPALE N°1

IDÉE PRINCIPALE N°2

IDÉE PRINCIPALE N°3

CONCLUSION

cf. page suivante



Argument



Argument



Argument

Argument

Argument

Argument

Argument

Argument

Argument