

## Présentation ADRAR Pôle Numérique

Suivez-nous... LinkedIn  et Twitter  @Adrar\_Numerique

# **ADRAR\o/** **PÔLE NUMÉRIQUE**

- > **INFRASTRUCTURES** SYSTÈMES & RÉSEAUX
- > **CYBERSÉCURITÉ** INFRASTRUCTURES & APPLICATIONS
- > **DEVOPS / SCRIPTING** & AUTOMATISATION
- > **DEVELOPPEMENT** WEB & MOBILES
- > **WEBDESIGN** & DEVELOPPEMENT INTERFACES
- > **TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DES ENTREPRISES**

[www.adrar-numerique.com](http://www.adrar-numerique.com)

## COMMUNICATION ORALE

### SOMMAIRE

- I. Les attendus pour le titre de CDA ?
- II. Généralités
- III. Les 5 « V » ou les 5 compétences pour communiquer efficacement à l'oral
- IV. Quel(le) communicant(e) êtes vous ?
- V. Les supports percutants

# I. Les attendus pour le titre de développeur.euse web & web MOBILE

## 1h45 pour le titre CDA composé de :

- 40 mn de **présentation** ( *présentation en anglais* : fortement conseillée)
  - Mémoire ou rapport
  - DP
  - Support PPT
- 45 mn d'entretien technique
- 20 mn d'entretien final



## II. Généralités

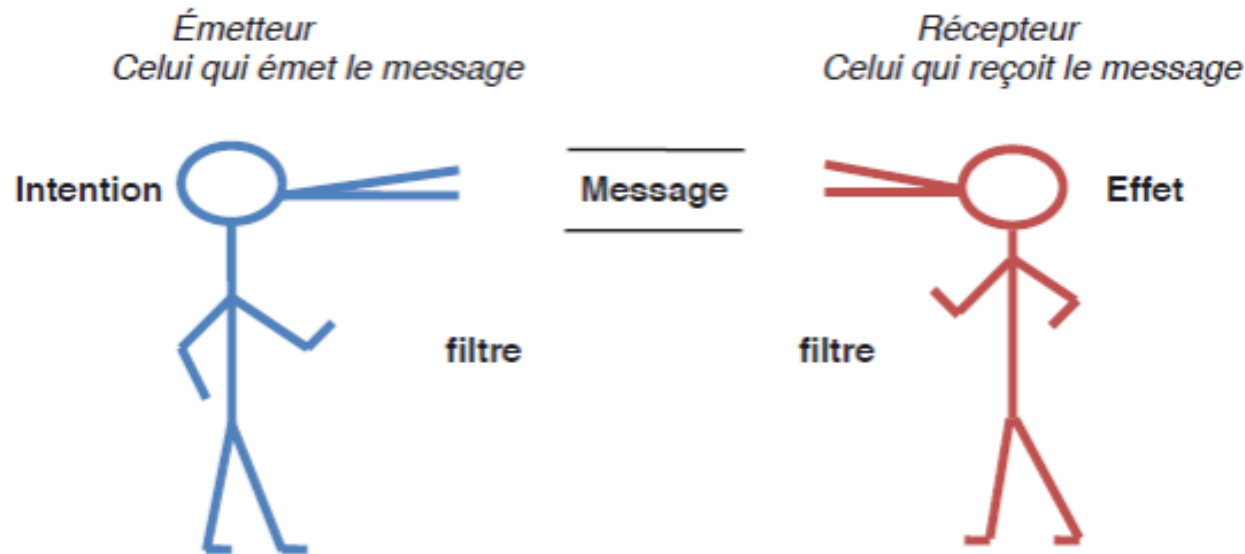
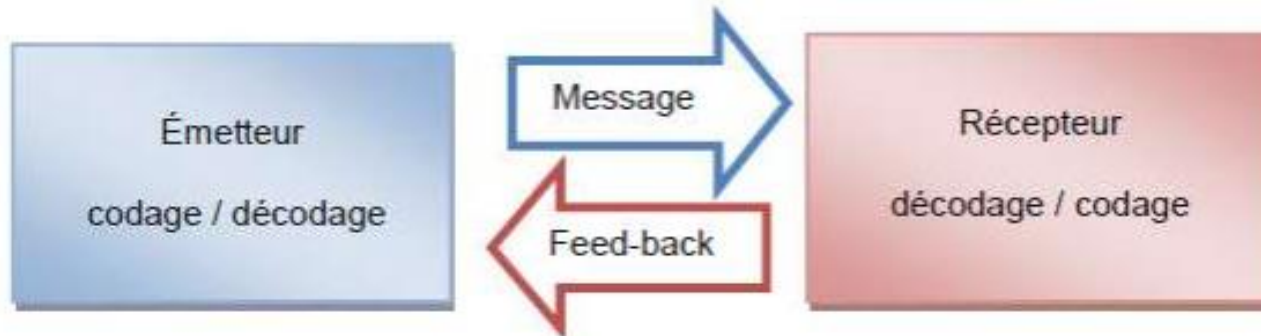


### 1. Une question de contexte

- Contexte institutionnel : « les règles du jeu »
- Le cadre : distance/présentiel, le lieu, le temps
- Les éléments propres à chaque culture : pratiques, savoir-vivre
- La nature de la relation : objectifs (examen, conférence...)
- La personnalité : valeurs, motivation, histoire personnelle...

## II. Généralités

### 2. La communication : Un échange



**Filtres** = éducation, préjugés,  
exp pro/perso, bruits, place  
de chacun (enfant/parents)...



## II. Généralités

### 3. Une question de perception : efficacité de la communication



## II. Généralités

### 3. Une question de perception : efficacité de la communication

#### 3 niveaux différents dans la situation de communication :

- Ce que je pense (**intention**), ce que je veux signifier par mon message
- Ce qui est émis, mon message
- Ce que l'autre perçoit (**effet**), ce que l'autre comprend



## II. Généralités

### 3. Une question de perception : efficacité de la communication

Ce que j'ai à dire 100%	100%
Ce que je pense à dire	90%
Ce que je sais dire	80%
Ce que je dis effectivement	70%
Ce que mon interlocuteur entend	60%
Ce que mon interlocuteur écoute	50%
Ce que mon interlocuteur comprend effectivement	40%
Ce que mon interlocuteur admet	30%
Ce que mon interlocuteur retient	20%
Ce que mon interlocuteur dira ou répètera	10%

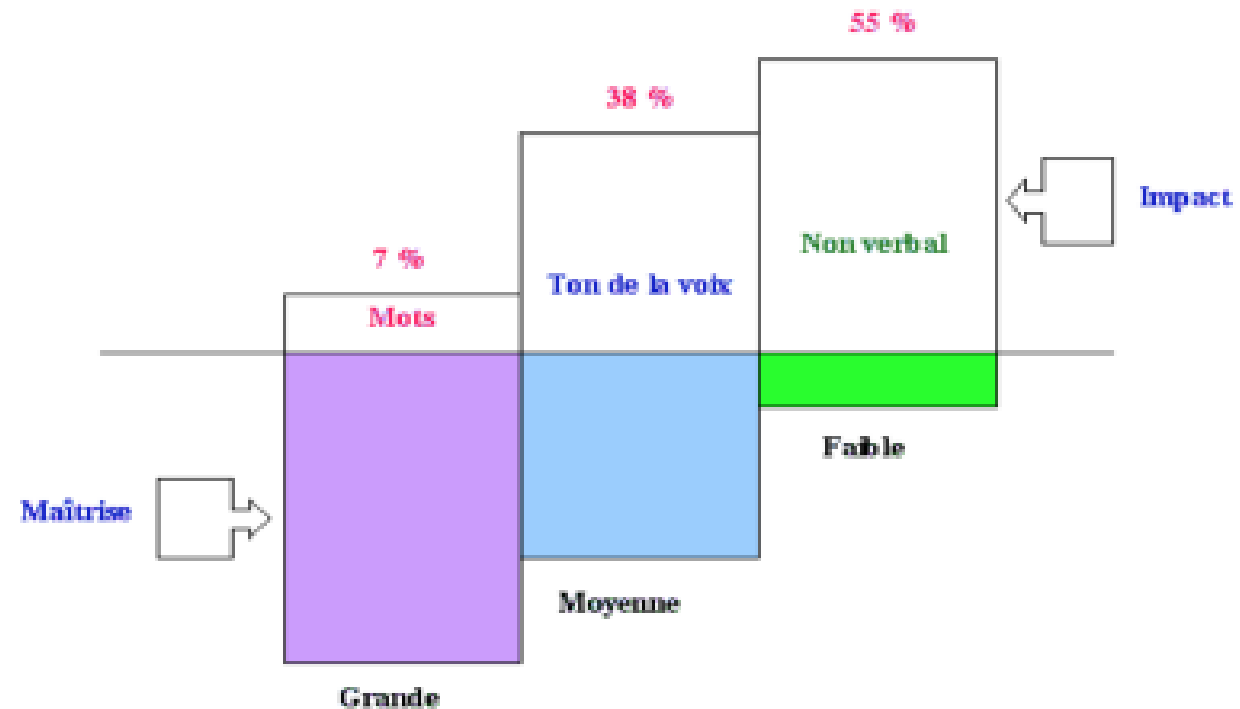


## II. Généralités

### 4. La communication verbale, non verbale et le paraverbal

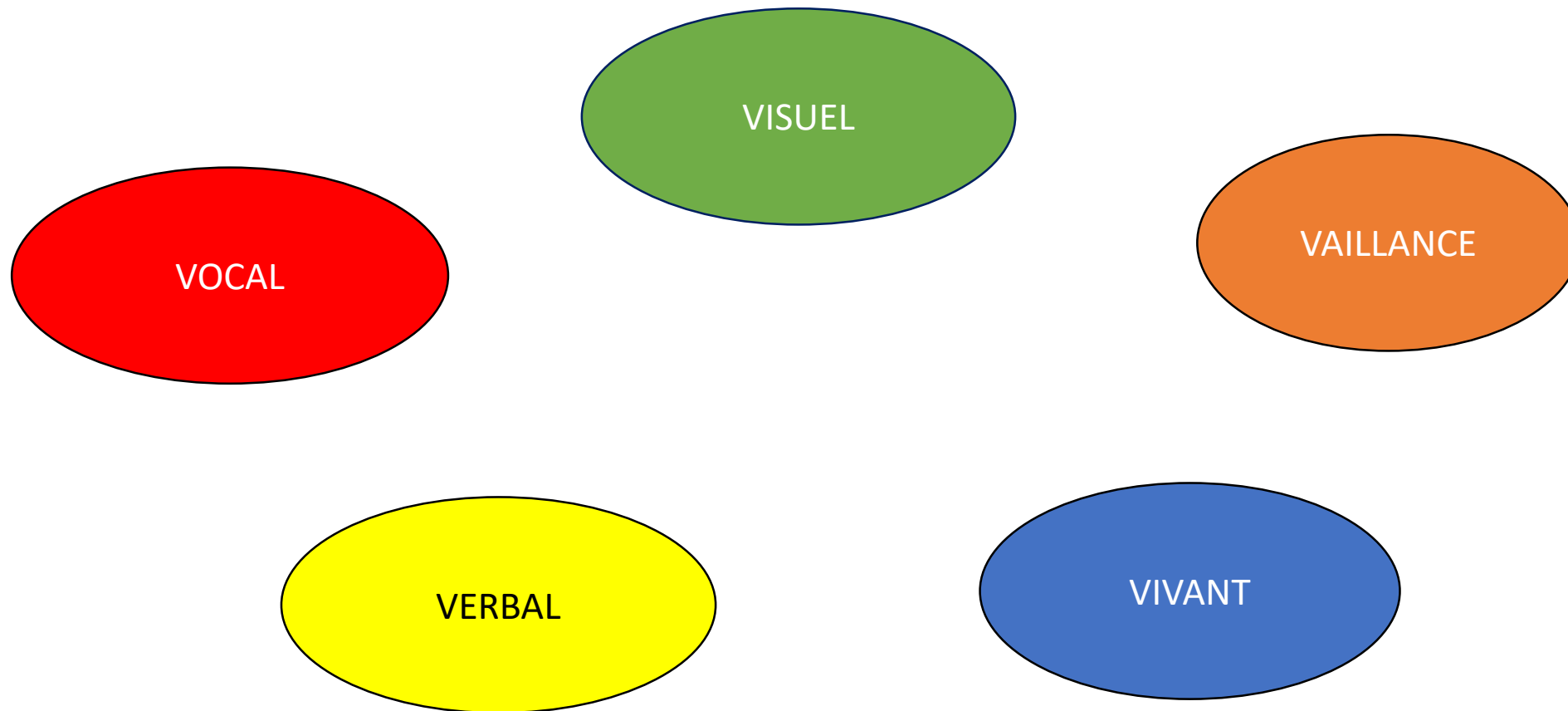


- 1- Le verbal = mots
- 2- Le paraverbal = le ton/rythme
- 3- Le non-verbal = mimiques/gestes



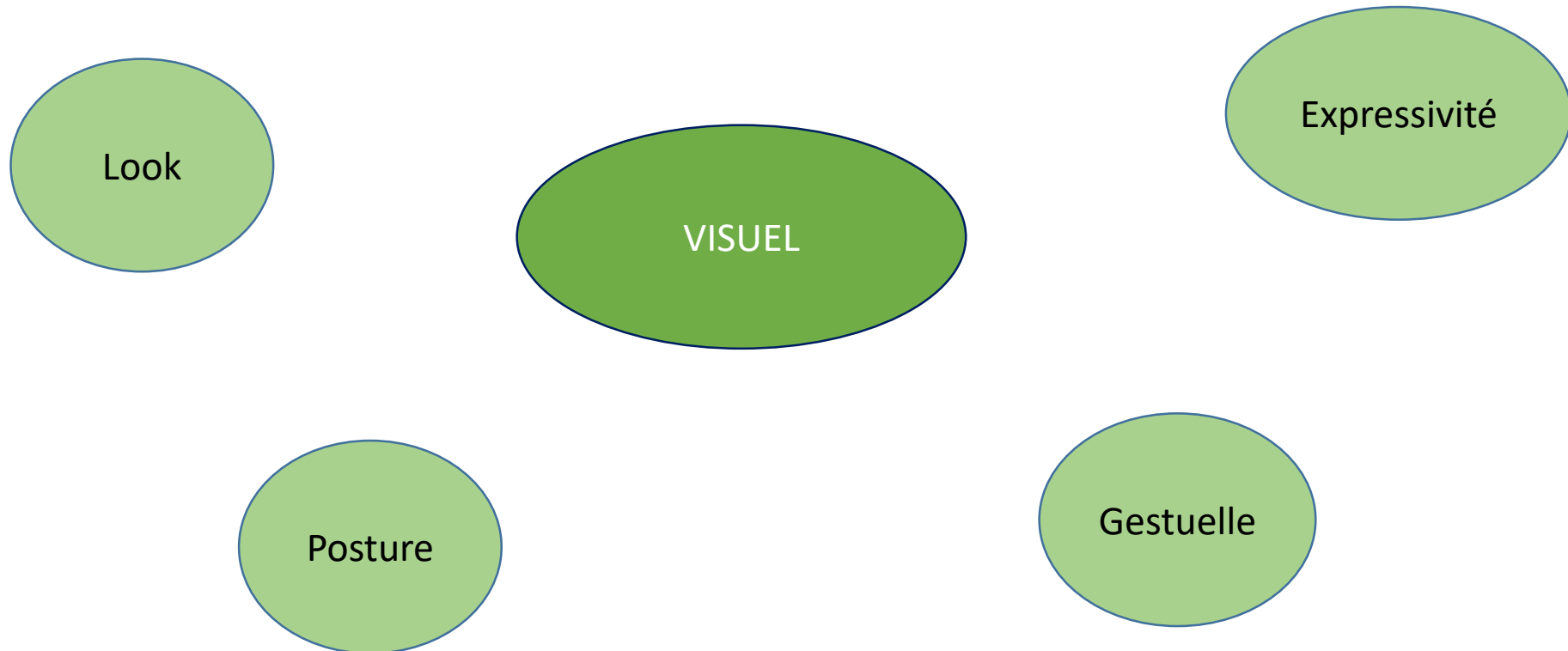
!/ Il est impossible de ne pas communiquer

### III. Les 5 « V » ou les 5 compétences pour communiquer efficacement à l'oral



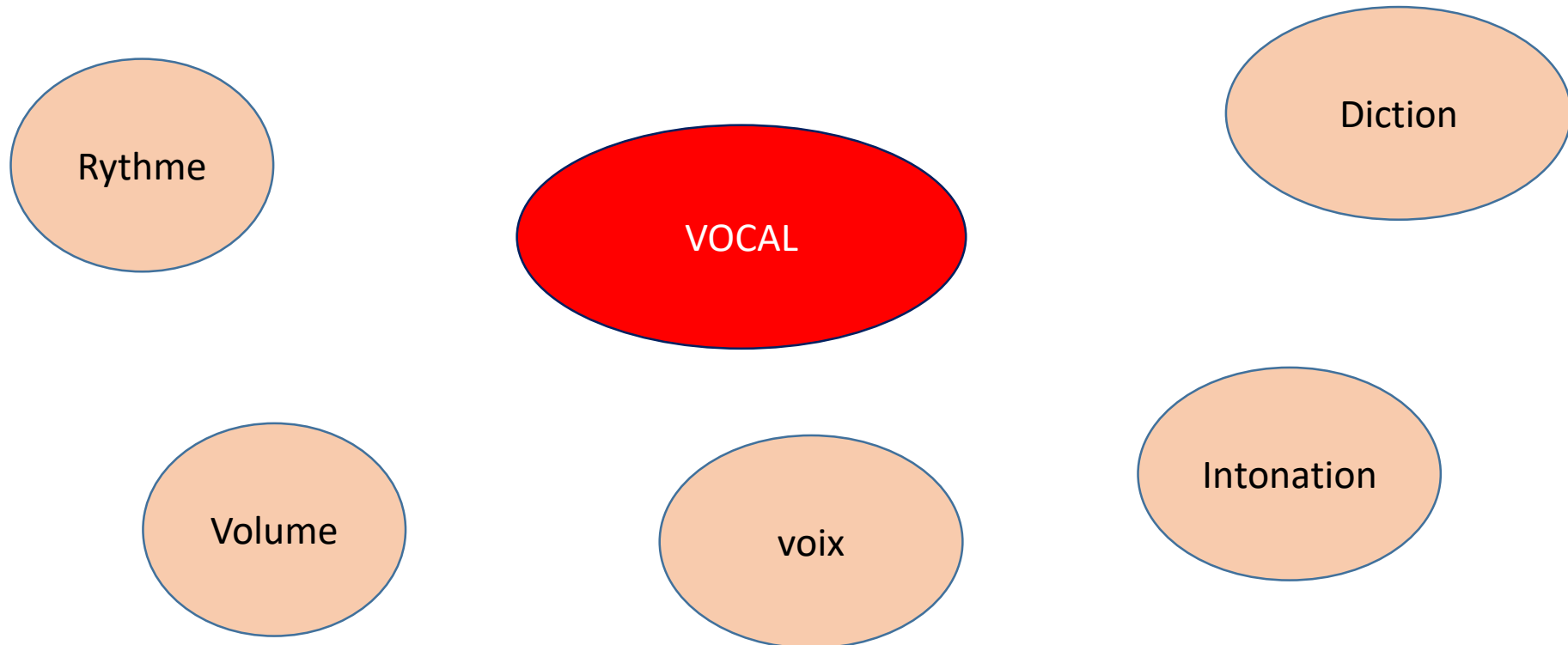
## III. Les 5 « V » ou les 5 compétences pour communiquer efficacement à l'oral

### 1. Le visuel = se montrer attrayant



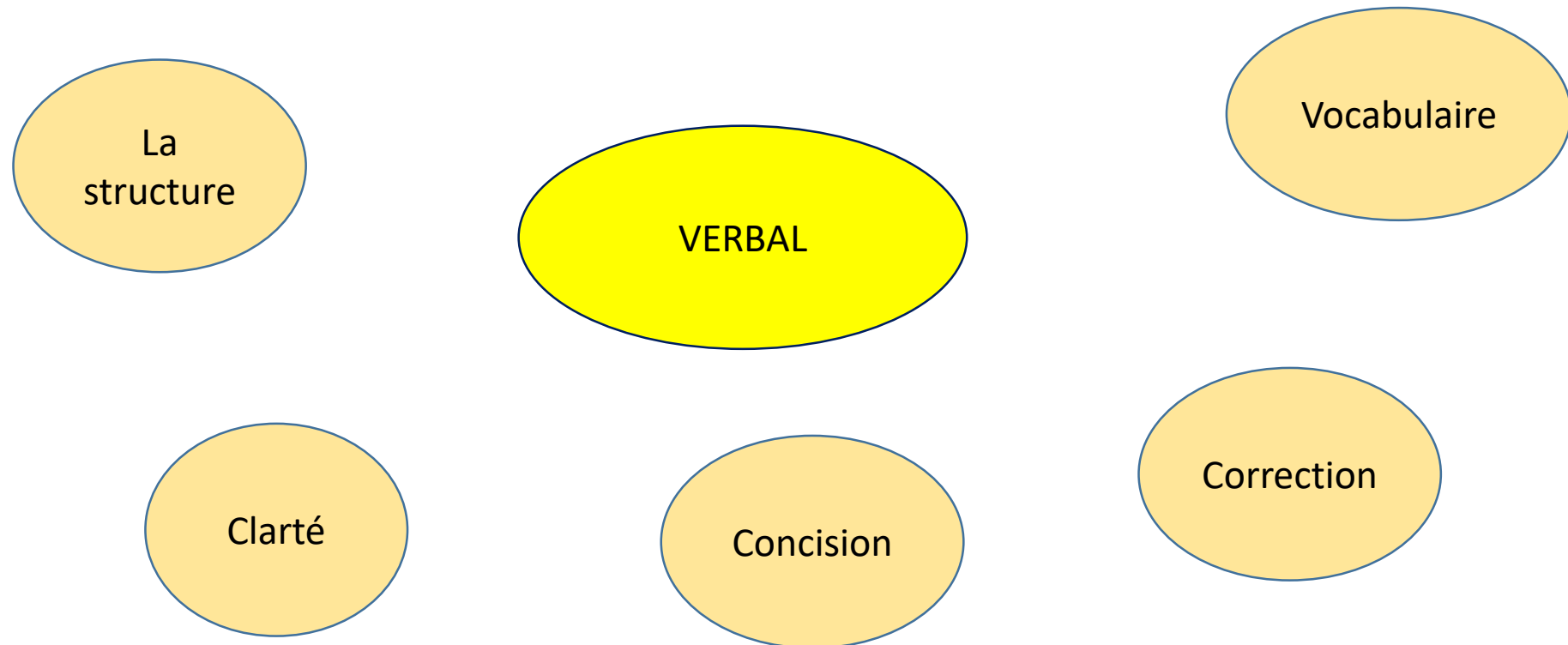
### III. Les 5 « V » ou les 5 compétences pour communiquer efficacement à l'oral

#### 2 .Le Vocal= se rendre audible



### III. Les 5 « V » ou les 5 compétences pour communiquer efficacement à l'oral

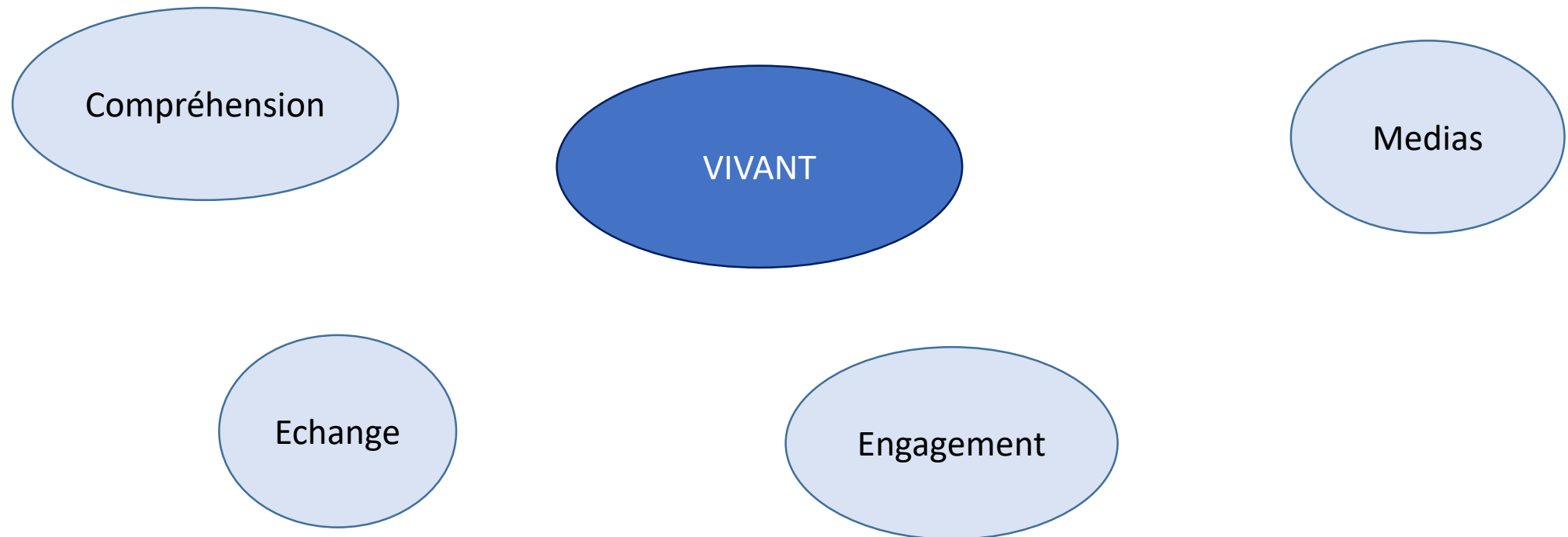
#### 2. Le Verbal = se rendre compréhensible





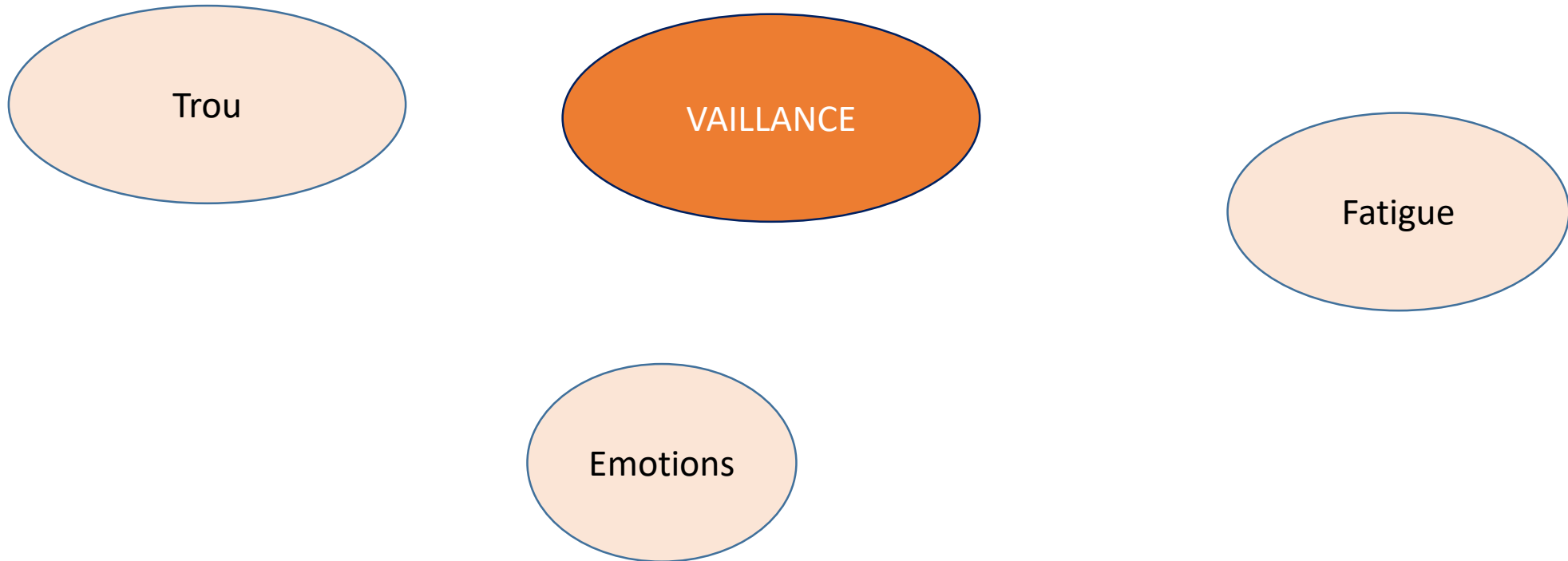
### III. Les 5 « V » ou les 5 compétences pour communiquer efficacement à l'oral

#### 4. Le Vivant = se montrer dynamique et ouvert



### III. Les 5 « V » ou les 5 compétences pour communiquer efficacement à l'oral

#### 5. La vaillance= se montrer maître de soi



## IV. Quel communicant êtes vous ?

### 1- Découvrir les couleurs de la prise de parole

*Faire le test*

SYNTHETIQUE

RIGUEUR

CONNECTE

PASSIONNE

## IV. Quel communicant êtes vous ?

### 2- Le ROUGE

SYNTHETIQUE

- C'est la force
- Droit au but
- On attend pas de réponse
- Prend la tête du groupe

C'est le **QUAND ?**



Parole un **peu brute**  
Peut engendrer **des émotions négatives**

## IV. Quel communicant êtes vous ?

### 3- Le BLEU

RIGUEUR

- C'est la parole froide
- Personne compétente
- Personne qui se met à distance
- Analyse

C'est le **COMMENT** ?



A la **rigidité**  
Peut se **perdre dans les détails**



## IV. Quel communicant êtes vous ?

### 4- Le VERT

CONNECTE

- Sens de la valeur profonde
- Ne se met pas en avant
- Veut le meilleur pour le groupe

C'est le **POURQUOI ?**



A la **timidité**  
Peut **ne pas assumer**

## IV. COMMUNICATION ORALE – QUEL COMMUNICANT ETES VOUS ?

5- Le JAUNE

PASSIONNE

Joie de vivre  
Passionnée/ théâtrale  
On passe un excellent moment  
Adore être au centre du groupe

C'est le **QUI ?**

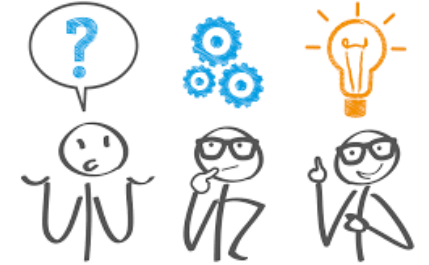
Peut **ne pas** gérer son contenu  
Peut **devenir** brouillon  
Il peut faire **perdre** du temps

## IV. Quel communicant êtes vous ?

### 6- Conclusion - ARC EN CIEL

Dans la préparation :

- Il faut être **synthétique**
- Il faut être **rigoureux**
- Il faut être **connecté**
- Il faut un peu de **passion**



## IV. Quel communicant êtes vous ?

### 6- Conclusion - ARC EN CIEL (suite)

#### L'interaction avec l'auditoire :

**Bleu** : répondre de manière précise

**Vert** : être à l'écoute

**Rouge** : synthétique pour rester sur le fil

**Jaune** : dédramatiser les situation tendues



## IV. Quel communicant êtes vous ?

### 6- Conclusion - ARC EN CIEL (suite)

Partir à la **conquête des 4 couleurs**



Et attention aux couleurs obscures :

- Ni être timide
- Ni être brouillon
- Ni être rigide
- Ni être brute



## V. Des supports percutants

### 1. Les supports

/!\ Le diaporama est **un support pour vous** (*point rassurant, d'appui*)

Prenez 1 minute et réfléchissez à ce qui vous irrite le plus dans un PPT ?

D'après une étude - *Lire = 67,8%*  
*Phrases = 51,6%*  
*Petit texte = 49,3%*  
*Visuel complexe = 33,6%*



## V. Des supports percutants

### 2. Les styles

**MAX** = 2 types de police différentes

Utiliser les plus courantes : Arial – Verdana – Calibri

Eviter les polices stylisées : *police stylisée* - *police stylisée*

Eviter les majuscules : EVITER LES MAJUSCULES

Eviter de mettre du **Gras** et *italique partout*



## V. Des supports percutants

### 2. La taille

/!\ Prendre en considération la taille de la salle et de l'écran



TITRE Calibri : 32 36 40 44

Arial : 32 36 40 44

Verdana : 32 36 40 44

Corps : 24 32

## V. Des supports percutants

### 3. Couleur d'arrière plan et contraste

Pièce sombre  
Grand écran  
Fond foncé  
Texte pâle

Petite salle  
Lumière ambiante  
Fond clair  
Texte foncé

La couleur du texte doit être opposée à celle de l'arrière plan



A éviter

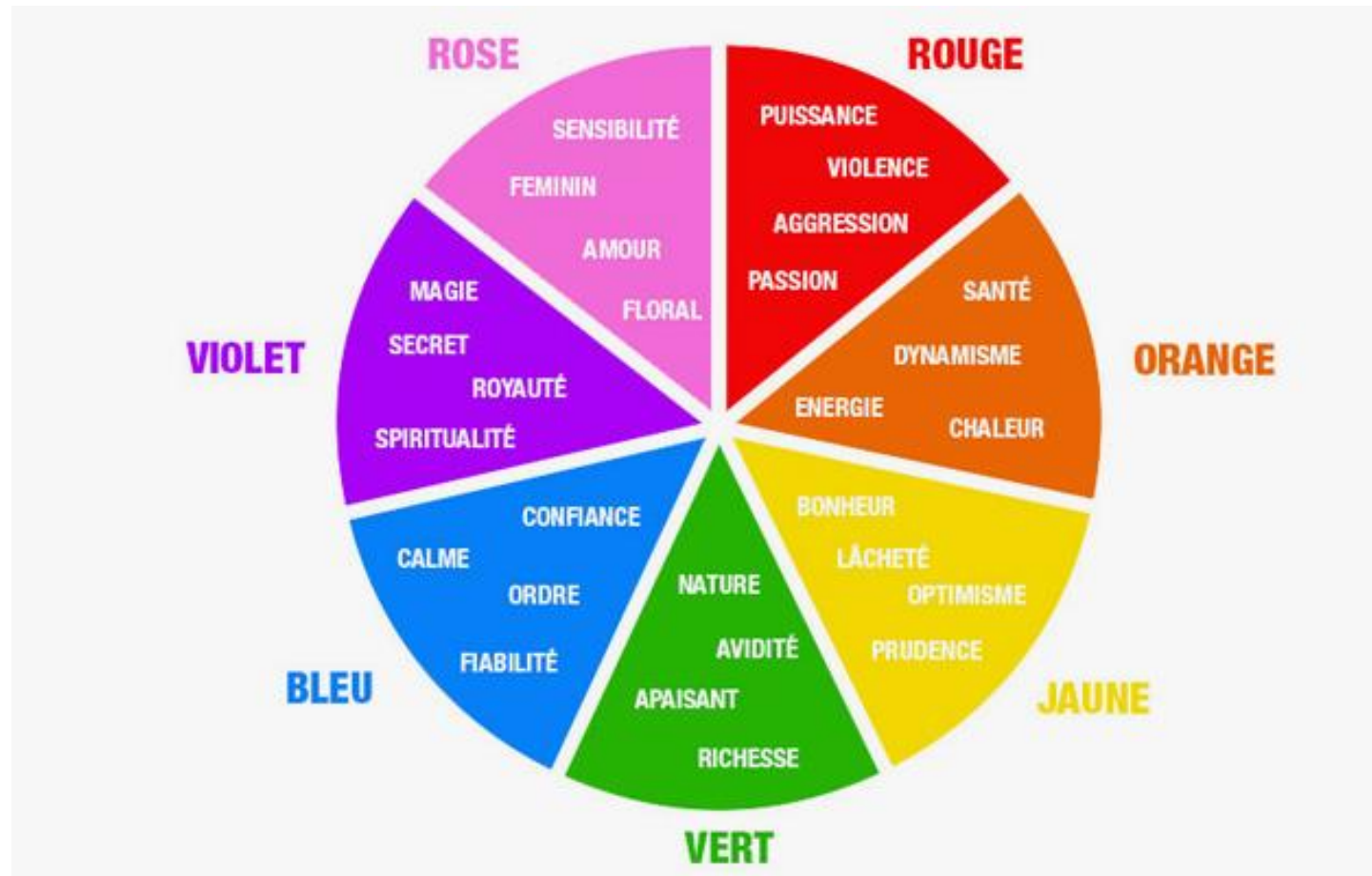
ROUGE

VERT

## V. Des supports percutants

### 4. Utilisation des couleurs

En 90 sec = idée consciente de ce qui est vu





## V. Des supports percutants

### 5. Alternative aux puces



Trop de texte épuise l'auditoire  
« Trop de puces, tue les puces »



Comment transmettre visuellement un message ?

- Texte 1
- Texte 2
- Texte 3
- Texte 4



- Texte 1
- Texte 2

- Texte 3
- Texte 4

## V. Des supports percutants

### 5. Alternative aux puces (Suite)



#### Utiliser

1- Les icones/ dessins/ images

2- Les chiffres : **100%**

3- Ce que nous verrons :

Point 1

Point 2

Point 3



## V. Des supports percutants

### 6. Conclusion

**/!\ Le diaporama (PPT, canva, slides google...) est un support pour vous**

**Limiter** le nombre de diapos

**Numéroter** les diapos

**Ne pas tout écrire** sur les diapos (**10 sec** de lecture max)

**Diapos cohérentes** entre elles

**Diapos simples** coté graphisme

**Attention aux fautes d'orthographe et de syntaxe**

**Lister avec des puces** plutôt que d'écrire des phrases

**Police lisible**

**Animations et transitions** si nécessaire

**Ajout de vidéos en petites quantités**

