**Objectif et storytelling**

[1. Objectif de votre prise de parole 1](#_Toc48053695)

[1.1. Prenez connaissance du contexte 1](#_Toc48053696)

[1.2. Trouver l’angle de votre présentation 2](#_Toc48053697)

[1.3. Définissez votre objectif 3](#_Toc48053698)

[2. L’art de raconter des histoires 4](#_Toc48053699)

# Objectif de votre prise de parole

## Prenez connaissance du contexte

|  |  |
| --- | --- |
| **Contexte** | **Commentaire** |
| **Pour qui ?** | **La class / étudiants informaticien.** |
| **Où ?** | **Cours à l’HEIG.** |
| **Comment ?** | **Avec un PPTX et de la bonne humeur.** |
| **Quand ?** | **19.12.22, après-midi.** |
| **Quoi ?** | **Présentation de mon article / Présentation de l’entreprise Visar Sorting et de son histoire.** |
| **Pourquoi ?** | **Premier travail / entreprise grandissante et avec une jolie histoire et un joli avenir.** |

## Trouver l’angle de votre présentation

* Colonne **A**, recensez les informations que vous avez collectées sur le contexte.
* Colonne **B**, posez-vous les questions suivantes :
  + Dans quel état/émotion le public est-il supposé se sentir après votre intervention ?
  + Quel message souhaitez-vous faire passer ?
  + Quelle(s) émotion(s) voulez-vous susciter ?
* Vous pourrez enfin « relier » les points entre les deux colonnes en déterminant dans la colonne du milieu les idées, anecdotes, citations … qui vont vous permettre de passer du « Avant » au « Après ».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **A** |  | **B** |
| **Avant** | **Pendant** | **Après** |
| Ce que l’auditoire **sait**:   * Tri aliment magasin * … * … * … * … | * Comment on trie * … * … * … * … | Ce que l’auditoire **sait** :   * Façon de trier * Visar * PQ j’ai choisi cet article * … |
| Ce que l’auditoire **pense** :   * … * … * … * … * … | * Gaspillage alimentaire * … * … * … | Ce que l’auditoire **pense** :   * … * … * … * … * … |
| Ce que l’auditoire **veut** :   * Apprendre * Être intéressé * … * … * … | * Voir une machine * … * … * … * … | Ce que l’auditoire **veut** :   * Plus de précision ? * Voir en vrais * … * … * … |
| Ce que l’auditoire **ressent** :   * … * … * … * … * … | * … * … * … * … * … | Ce que l’auditoire **ressent** :   * De l’intéret * … * … * … * … |

Définissez le message que vous voulez faire passer :

* Qu’avec de la motivation on peut créer une entreprise (basée sur ces recherche) et la faire grandir qu’à l’international.

## Définissez votre objectif

Ecrivez votre objectif pour votre prochaine prise de parole puis vérifiez que c’est bien un objectif SMART :

Votre

|  |  |
| --- | --- |
| **SMART** | **Commentaire** |
| **Votre objectif :** | Faire découvrir Visar Sorting à 80% de la classe. |
| **Est-il spécifique ?** | **Oui** |
| **Est-il mesurable ?** | **Oui** |
| **Est-il atteignable ?** | **Oui** |
| **Est-il réaliste ?** | **Oui** |
| **Est-il temporel ?** | **Oui** |

# L’art de raconter des histoires

|  |  |
| --- | --- |
| **Les ingrédients** | **Commentaire** |
| Qui est le **héros** ? | Olivier Kleynen / (Daniel Pitton) |
| Quelle **quête** mènent-ils ? | Création de Visar. |
| Pour quel **objet** ? | Sortop (trieur optique) |
| Qui sont les **adjuvants** ?  *Personnages alliés, événements ou objets positifs qui l'aident dans sa quête* | Première vente avec l’entreprise Stoll. |
| Qui sont les **opposants** ?  *Obstacles, ennemis, événements ou objets négatifs qui nuisent à sa quête* | Manque de budget / covid (manque de pièces). |

|  |  |
| --- | --- |
| **La direction** | **Commentaire** |
| **1. La situation initiale** | Doctorat (trillage pommes) |
| **2. L’élément perturbateur** | Manque de financement. |
| **3. Les péripéties** | Association avec Visar. |
| **4. Le dénouement** | Ventes des premières machines (stoll). |
| **5. La situation finale** | Actuellement, vente internationnale.  Près de 72 lignes par années. |