



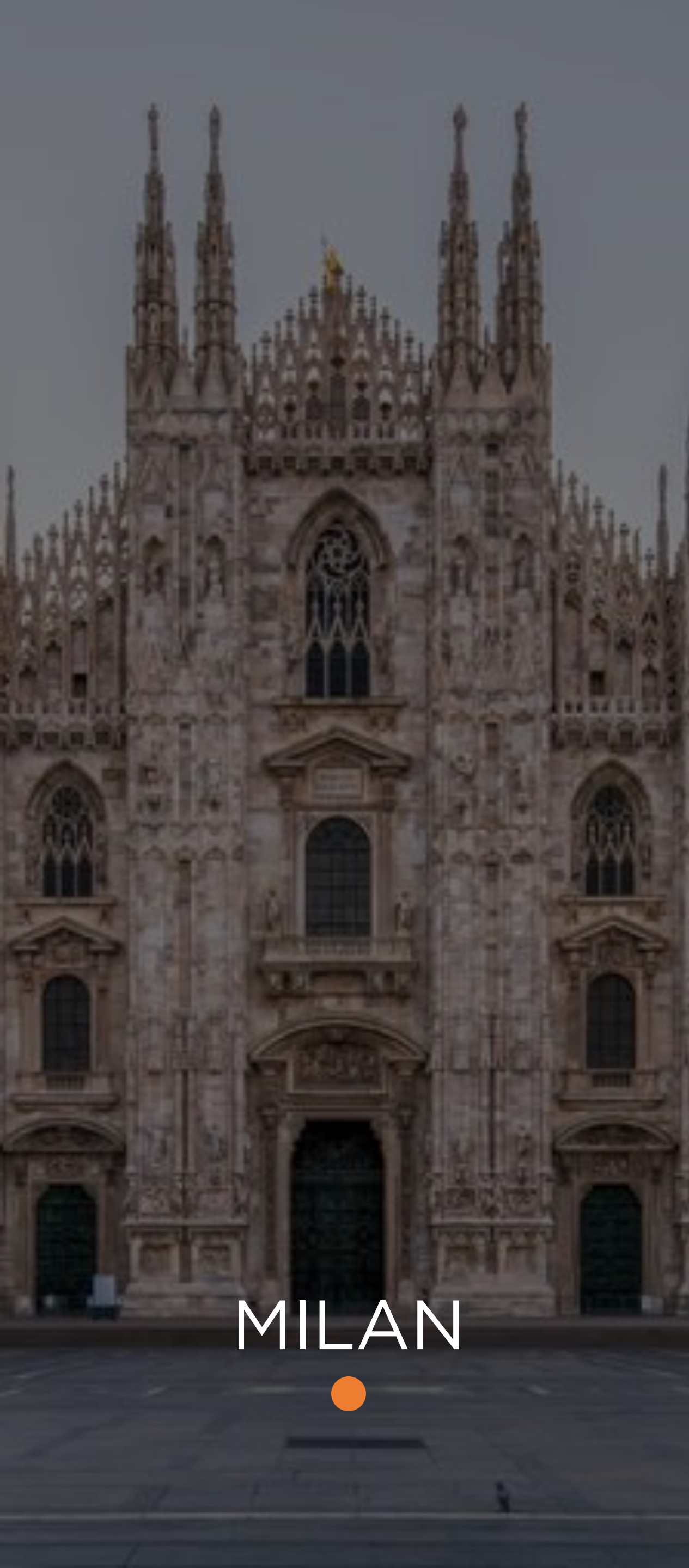
IDEAS ON STAGE



PARIS



BARCELONE



MILAN



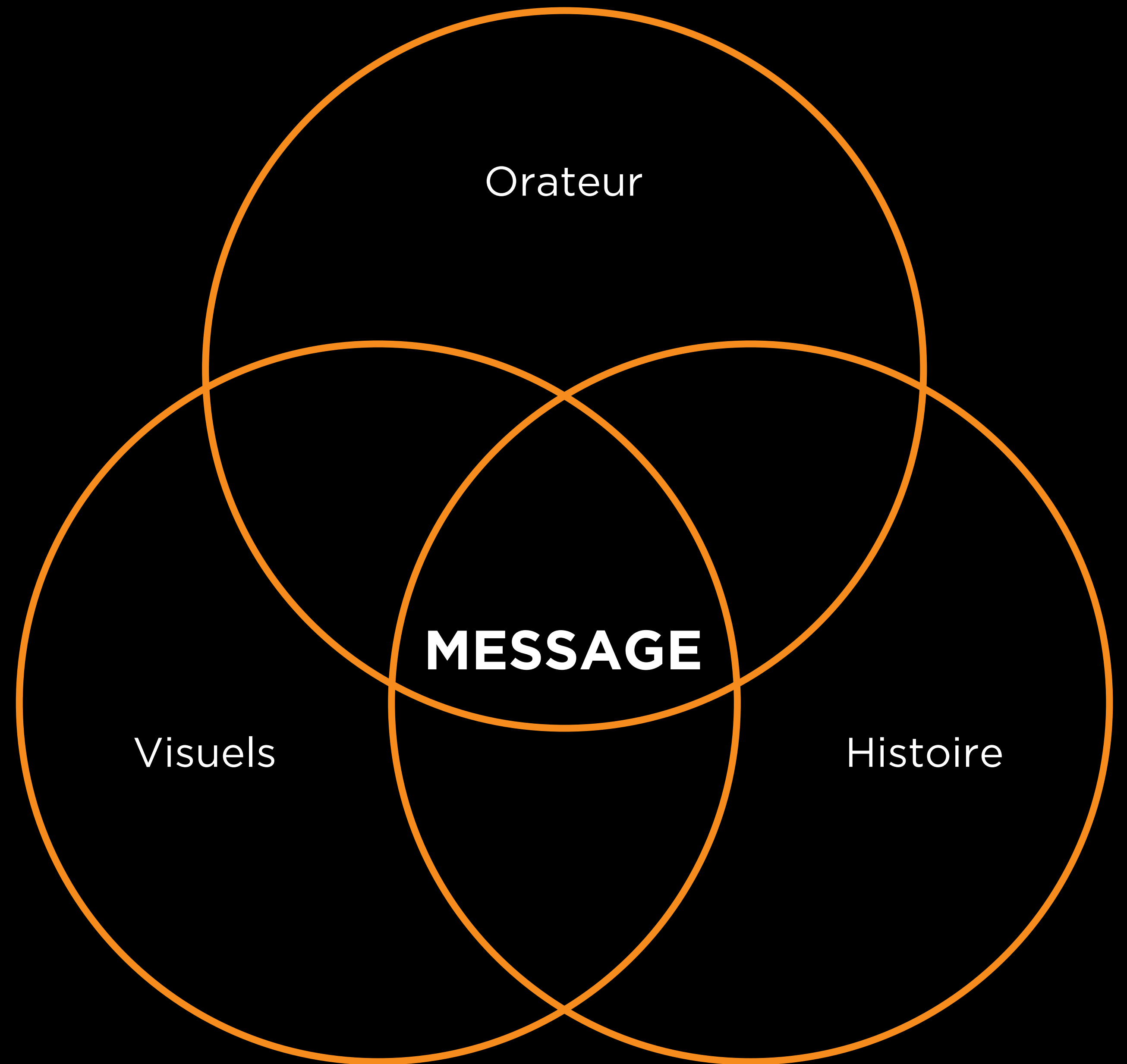
LONDRES





LES 3 PILIERS DES PRÉSENTATIONS

Une bonne
présentation s'appuie
sur 3 piliers pour
communiquer le
message.



À PROPOS DE VOUS

Prenez 1 minute pour vous présenter.



VOS ATTENTES

Que souhaitez-vous apprendre lors de
cette formation ?

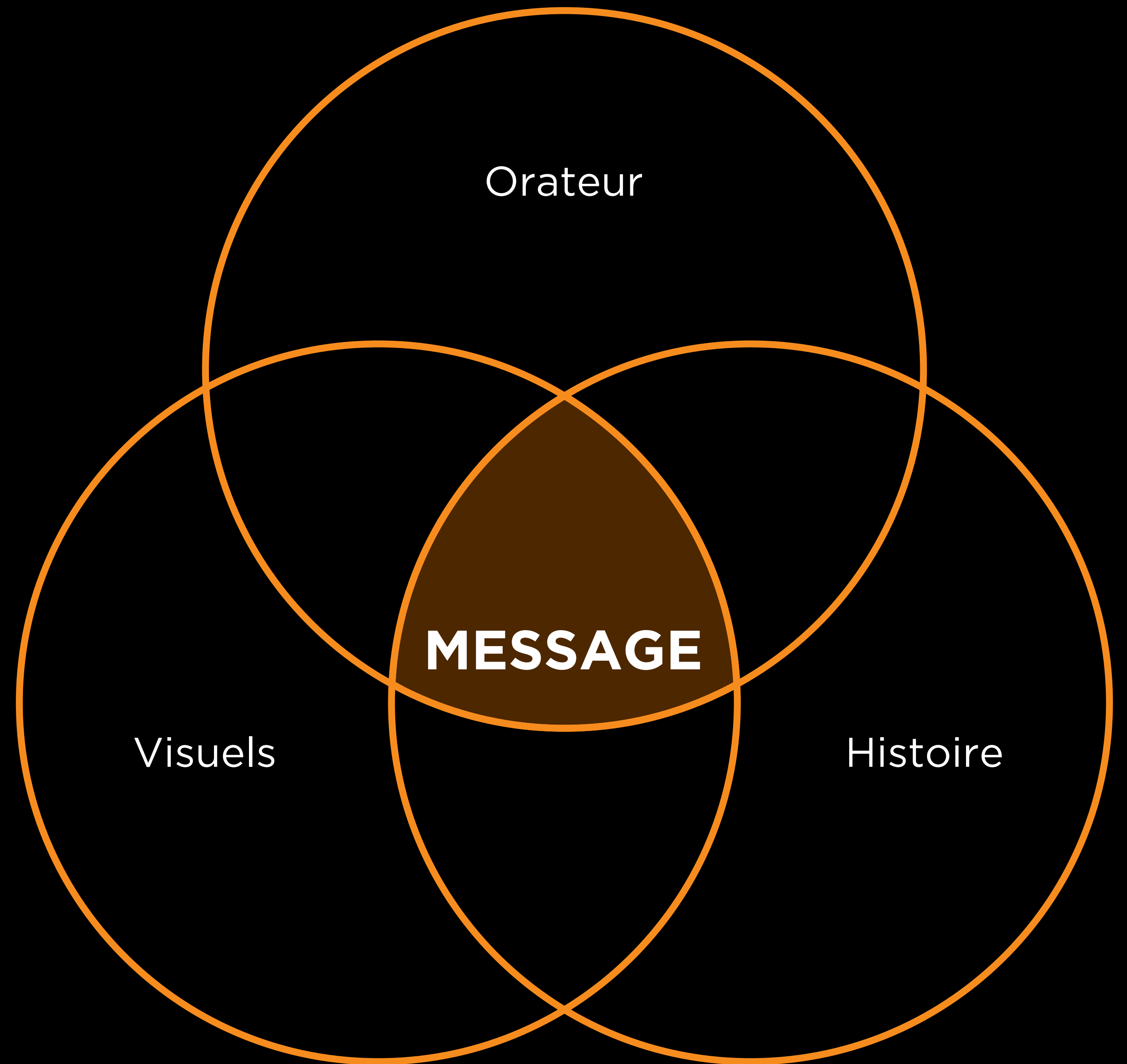


A dark blue, textured book with a keyhole and a key on its cover. The book is slightly open, showing the edges of the pages. The word "MESSAGE" is written in large, white, bold, sans-serif capital letters across the center of the book cover. Below the word, there is a small orange dot.

MESSAGE

LES 3 PILIERS DES PRÉSENTATIONS

Le message est la raison pour laquelle vous présentez.



ABC

Ce n'est pas votre présentation, c'est la leur.

Auditoire

Besoin

Contexte



ABC

AUDITOIRE, BESOINS, CONTEXTE

AUDITOIRE	
BESOINS	
CONTEXTE	

Après ma présentation, mon auditoire va... _____

IDÉATION

Le Parcours de Transformation de l'Auditoire

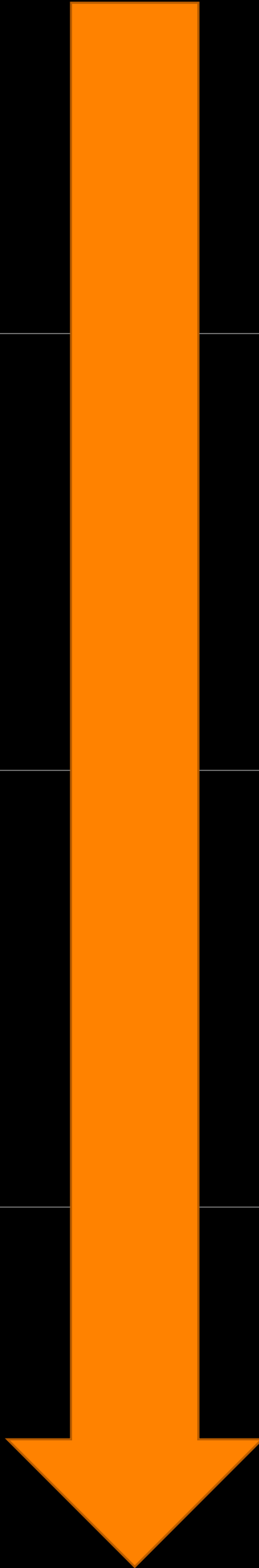


Parcours de transformation de l'auditoire (PTA)

Ce qu'ils...	Avant	→	Après
Savent (faits)			
Pensent (croyances)			
Ressentent (émotions)			
Font (actions)			



Parcours de transformation de l'auditoire (PTA)

Ce qu'ils...	Avant	→	Après
Savent (faits)			
Pensent (croyances)			
Ressentent (émotions)			
Font (actions)			

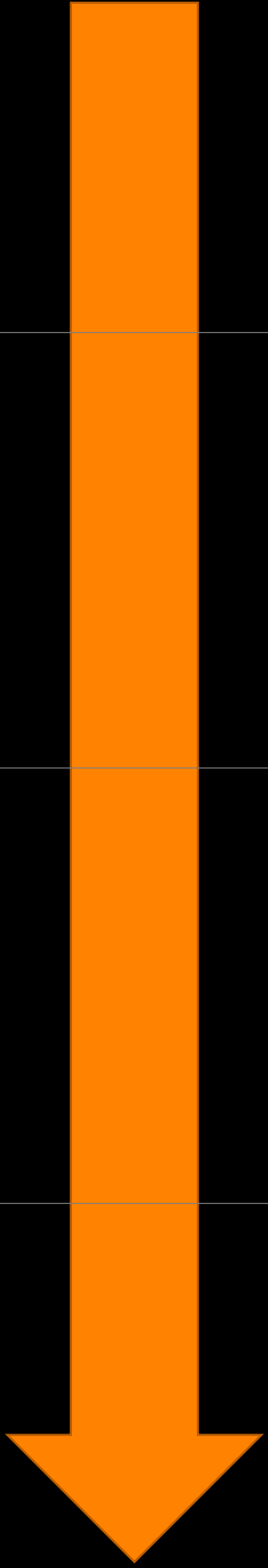


Parcours de transformation de l'auditoire (PTA)

Ce qu'ils...	Avant	→	Après
Savent (faits)			
Pensent (croyances)			
Ressentent (émotions)			
Font (actions)			

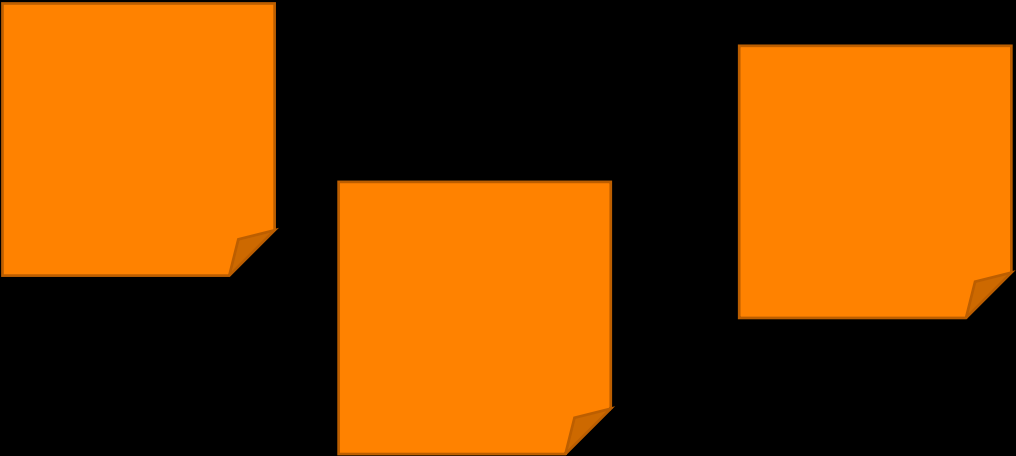





Parcours de transformation de l'auditoire (PTA)

Ce qu'ils...	Avant	→	Après
Savent (faits)			
Pensent (croyances)			
Ressentent (émotions)			
Font (actions)			

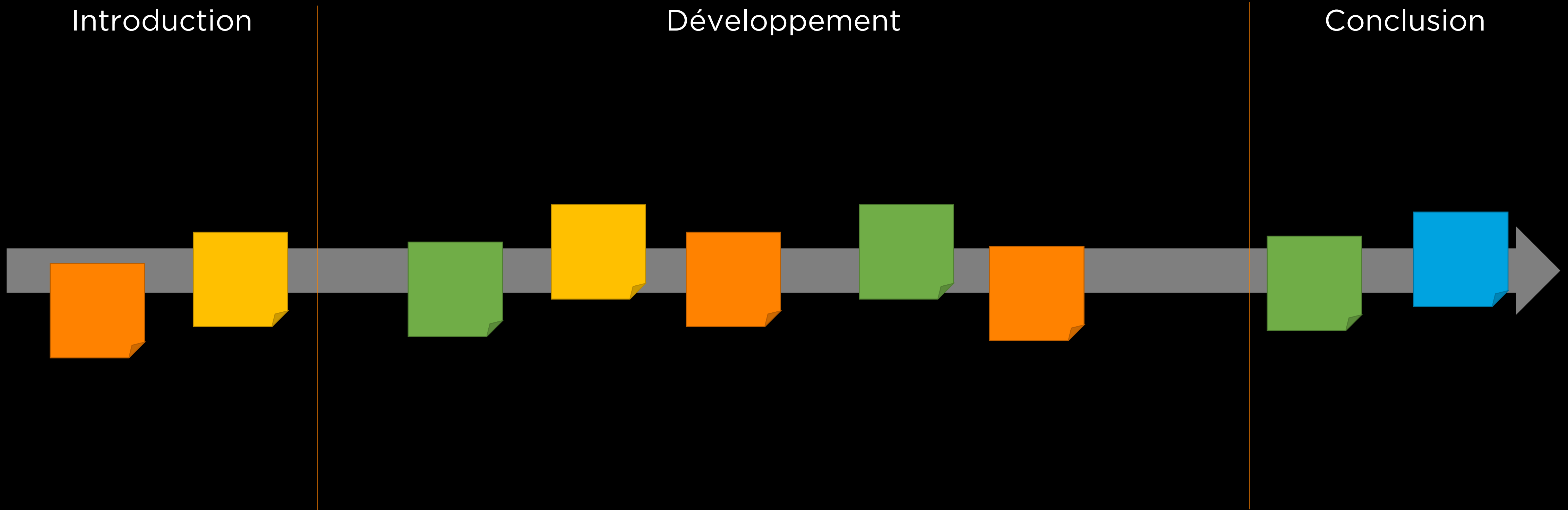


Parcours de transformation de l'auditoire (PTA)

Ce qu'ils...	Avant	→	Après
Savent (faits)			
Pensent (croyances)			
Ressentent (émotions)			
Font (actions)			



Nous pouvons maintenant construire une histoire



UN OBJECTIF : CONVAINCRE

Mais il y a (au moins) trois problèmes...



A background image of a snowy mountain landscape. In the foreground, a pair of skis is visible, standing vertically. The background shows a vast, snow-covered mountain range under a clear blue sky. The overall scene is serene and majestic.

PROBLÈME 1

Distractions

SOLUTION 1

Accrocher l'attention



ACCROCHER L'ATTENTION

Votre auditoire a une
attention limitée...



ACCROCHER L'ATTENTION

... il faut donc
l'appâter...



ACCROCHER L'ATTENTION

... avec un fait
surprenant...



Fait surprenant



ACCROCHER L'ATTENTION
... une anecdote...



Anecdote



ACCROCHER L'ATTENTION

... ou une question
rhétorique.



Question
rhétorique





PROBLÈME 2

Pourquoi devrais-je écouter ?

SOLUTION 2

Expliquer le problème auquel vous répondez



A color wheel with a white tab and a black dot. The wheel is divided into many thin, overlapping segments of various colors, including shades of blue, green, yellow, orange, and red. The segments are arranged in a circular pattern, creating a sense of depth and movement. A white tab is attached to the top of the wheel, and a black dot is visible on the tab.

PROBLÈME 3

Trop d'information :
que dire, que ne pas dire ?

SOLUTION 3 : CONVAINCRE EN 3 PHRASES

Phrase 1 : votre solution.

Phrase 2 : son bénéfice clé.

Phrase 3 : pourquoi elle est la meilleure.



A fluffy grey cat is lying on a wooden desk, its head resting on a black computer mouse. To the left of the cat is a black laptop and a black keyboard. In the background, there is a clear plastic water bottle and some papers. The scene is dimly lit, with a soft glow from the laptop screen.

PROBLÈME BONUS

Inertie

SOLUTION 3

Faire l'appel à l'action



Accroche

Problème

Solution
unique

Appel à
l'action





VOUS AVEZ 30 MINUTES POUR PRÉPARER VOTRE PITCH.

- 90 secondes maximum.
- Trouvez une accroche surprenante.
- Expliquez pourquoi ils sont concernés par le problème.
- Présentez votre solution et un seul argument.
- Faites l'appel à l'action.



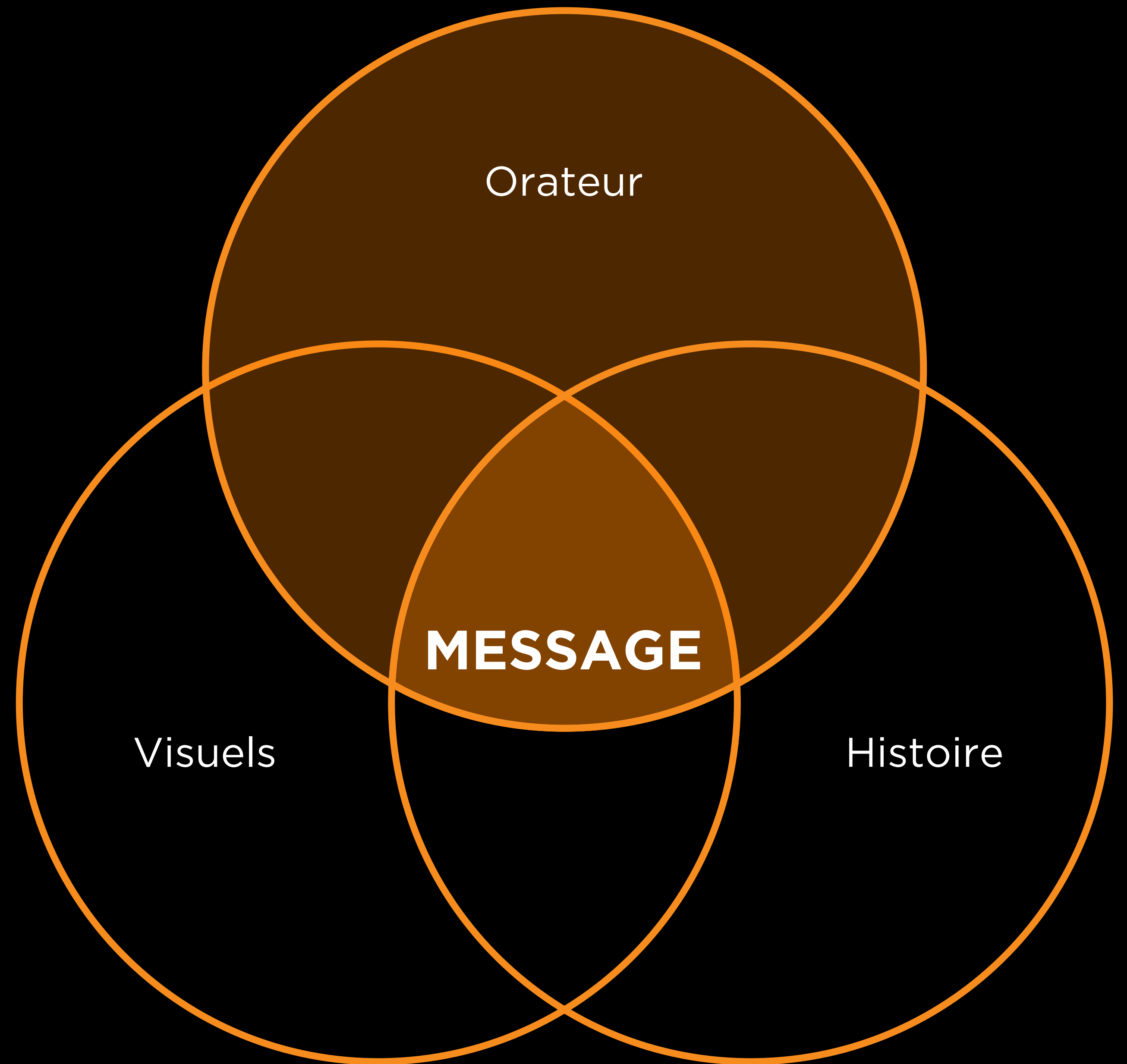
A person in a dark suit is shown from the chest up, gesturing with their right hand while speaking into a microphone. The background is blurred, showing other people in a dimly lit setting. The text "ART ORATOIRE" is overlaid in white, bold, sans-serif capital letters.

ART ORATOIRE



LES 3 PILIERS DES PRÉSENTATIONS

L'orateur porte le message avec l'intention de déclencher le changement.



The job you want

The job you might get someday

The job you might get someday

Four steps above the job you have

Four steps above the job you have

1st Qtr

2nd Qtr

3rd Qtr

4th Qtr

East

West

North

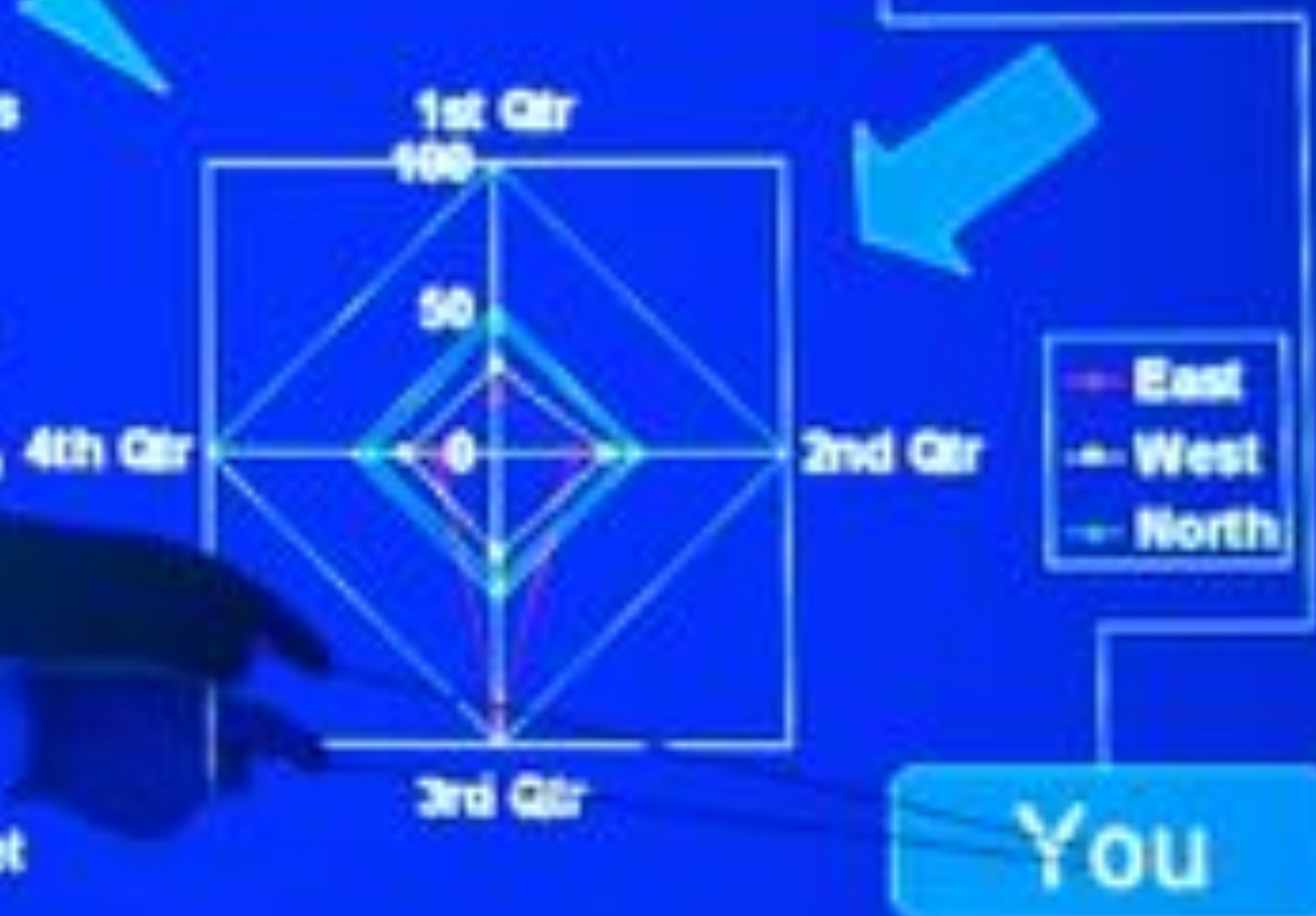
You

When you are in a position where you are the only person who can do the job, it is important that you get as many people as possible to know what you are doing. This creates the illusion that you are doing more than you do, and people fall for it.

At the end of the day, the degree of success you achieve is directly proportional to the number of people that you know who are interested in what you are doing. The number of people that you know who are interested in what you are doing is directly proportional to the number of people that you know who are interested in what you are doing.

On the other hand, the degree of success you achieve is directly proportional to the number of people that you know who are interested in what you are doing. The number of people that you know who are interested in what you are doing is directly proportional to the number of people that you know who are interested in what you are doing.

Attitude is not for the job you have, but rather for the job you want to get. Get the job you want, and you will get the job you want.



- When creating a presentation, it's important that you get as many slides as possible. This creates the illusion that you know more than you do, and people fall for it.
- At the end of each presentation, use the following words on a slide: "The number of people who attended this presentation was 1000." This will be amazed how many people will be amazed into attending the next presentation.
- Drive the end of the day, the degree of success is directly proportional to the number of values you have proactively placed in your personal development plan.
- Attitude is not for the job you have, but rather for the job you want, unless the job is for the job you want.

How to Succeed in Business



STOP

- When you want to get as many as possible, the illusion of success you create is more than you do, and you will be on the winning side. It is the number of people that fall for it.
- At the end of the day, the degree of success you achieve is directly proportional to the number of shares you have. The number of shares you have is directly proportional to the number of people who are amazed how much you have.
- Drive values you have proactively into the job or personal development plan.
- Attitude is not for the job you have, but rather for the job you want, unless the job you want is the job you have.



You



VRAI OU FAUX ?

Parmi ces affirmations,
quelles sont celles qui sont
vrai ? Quelles sont celles qui
sont fausses ?



VOTRE STYLE

Prenez deux minutes pour réfléchir à ce que vous percevez comme vos forces et vos faiblesses lorsque vous préparez et donnez une présentation.

ANCRAGE CORPOREL

Les bases de l'art oratoire

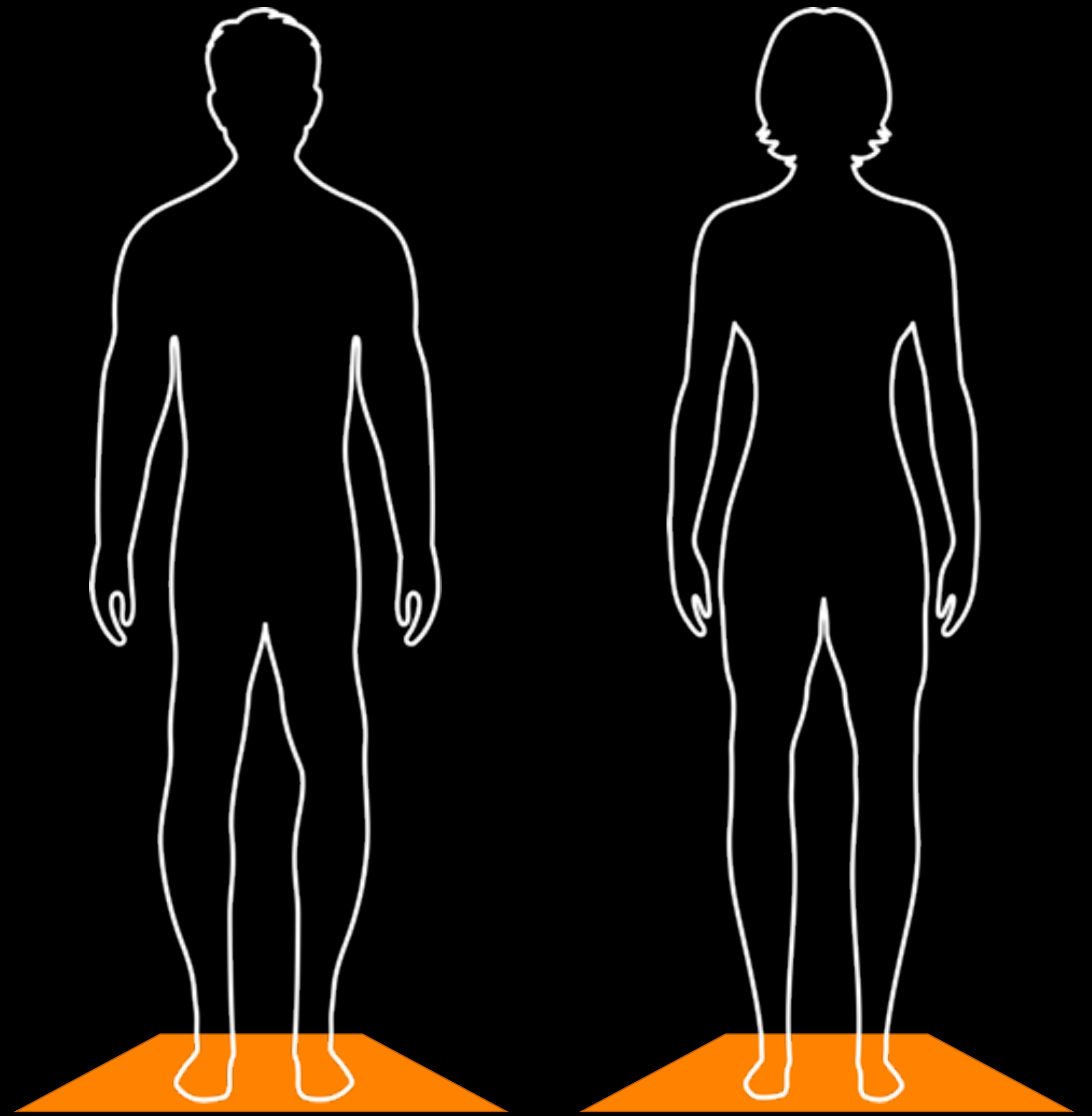
POSTURE

RESPIRATION

REGARD

POSTURE

Pieds bien à plat,
écartés au maximum
de la largeur du
bassin...



POSTURE

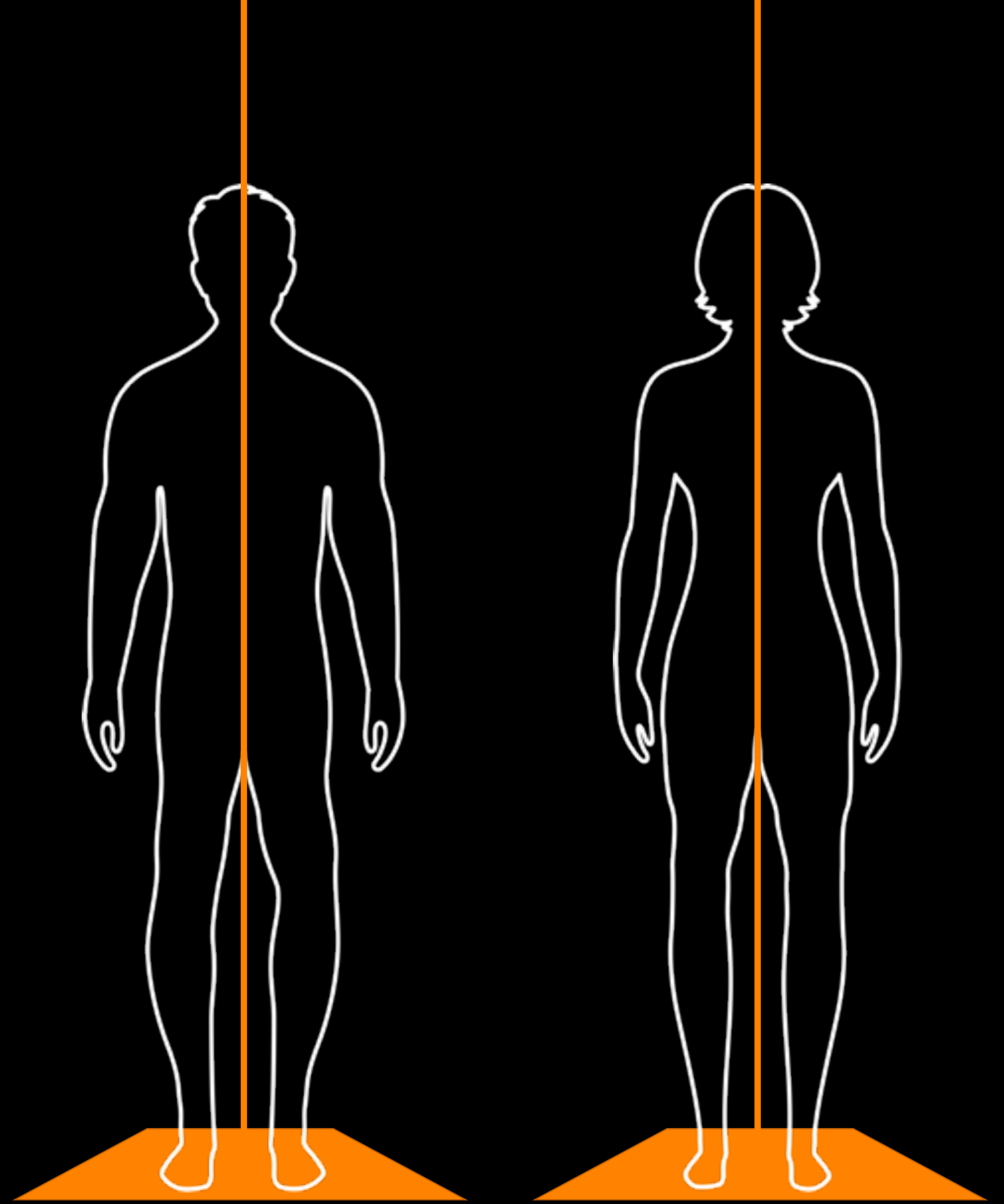
... Trop écartés et
vous prenez la
posture du
« cowboy »



POSTURE

Le reste du corps bien droit, jambes, buste, cou, tête.

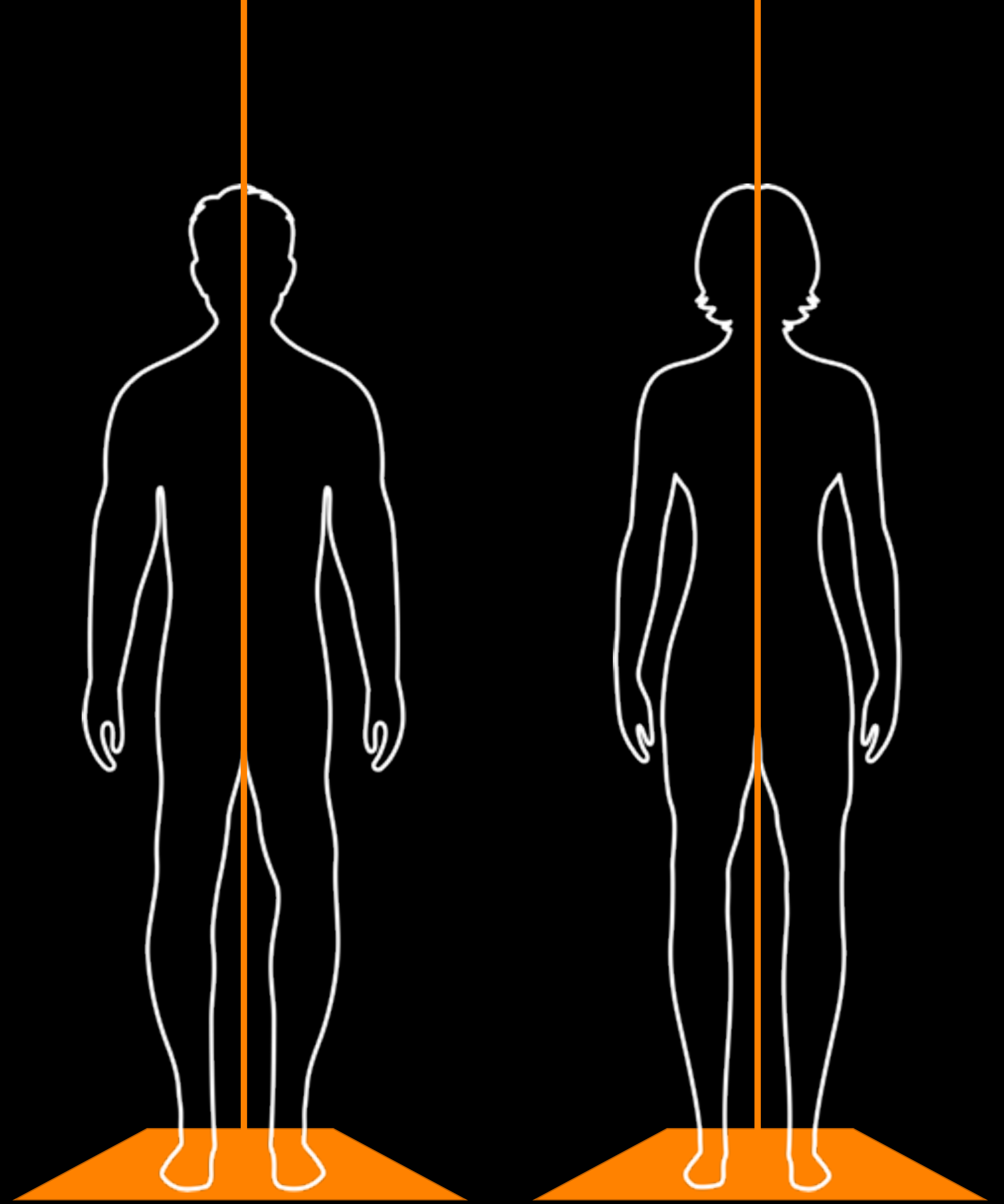
« Comme si un fil vous tirait par le sommet du crâne. »



POSTURE

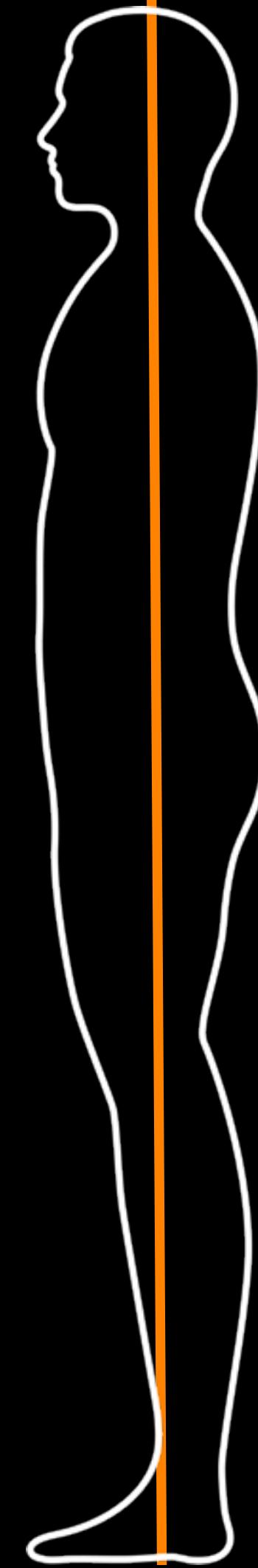
Le reste du corps bien droit, jambes, buste, cou, tête.

« Comme si un fil vous tirait par le sommet du crâne. »



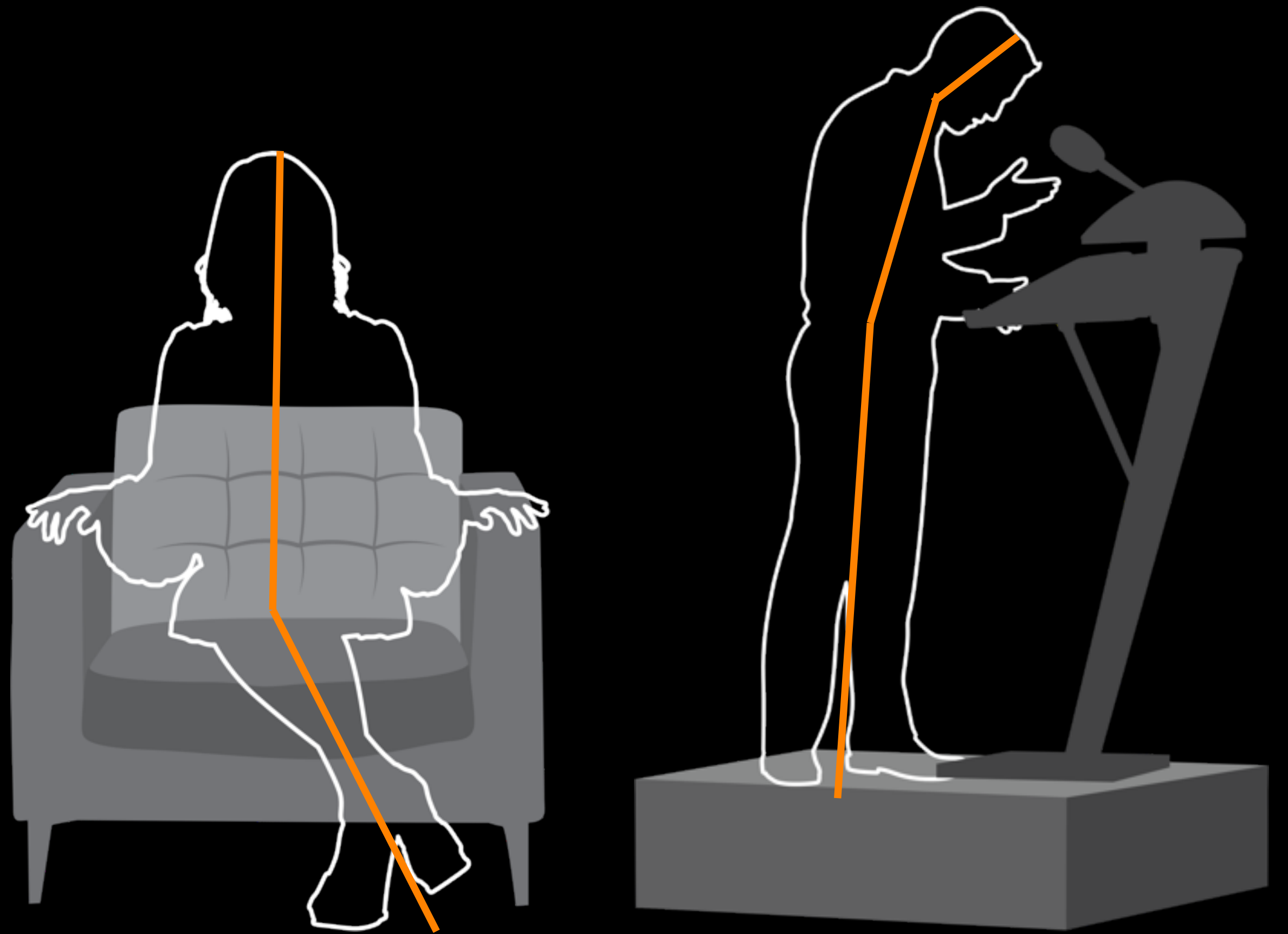
POSTURE

Le buste droit ou *très* légèrement penché vers l'avant pour établir une connexion avec l'auditoire.



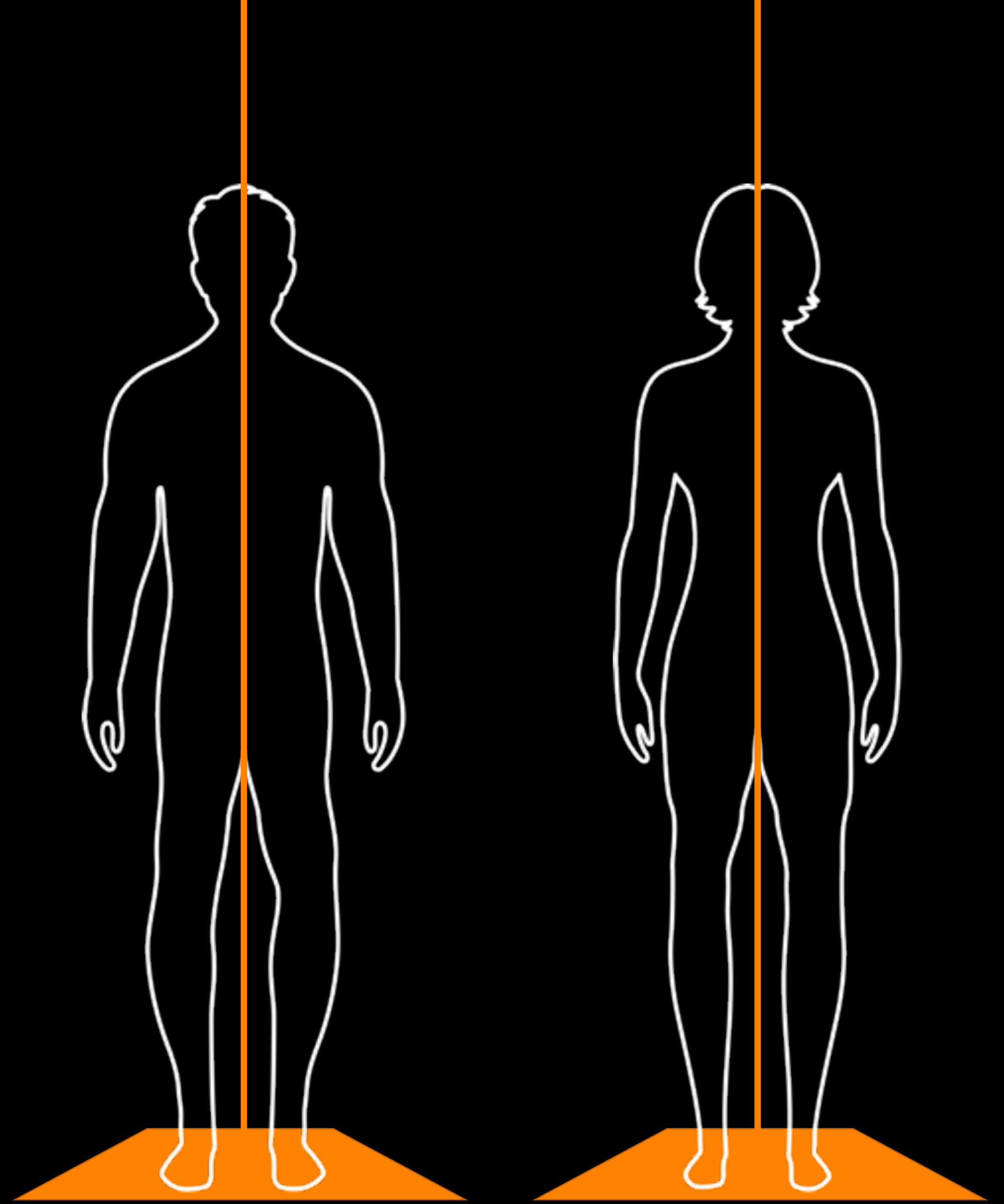
POSTURE

Si possible, évitez de présenter assis ou derrière un pupitre.



EXERCICE

Travail de la posture
et des appuis.



ANCRAGE CORPOREL

Les bases de l'art oratoire

POSTURE

RESPIRATION

REGARD



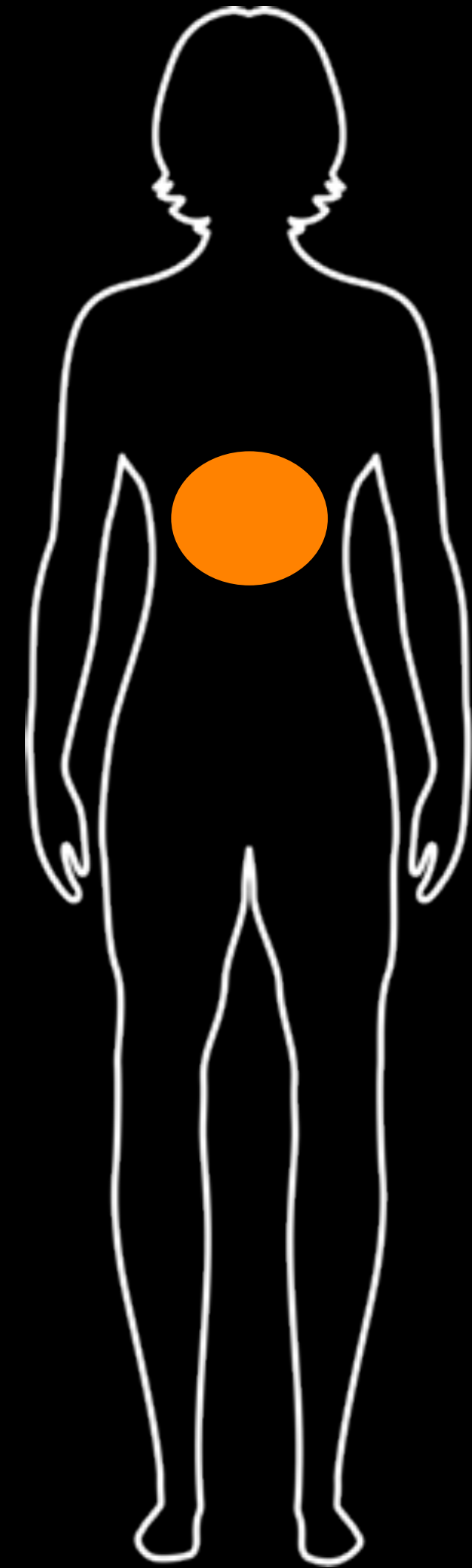
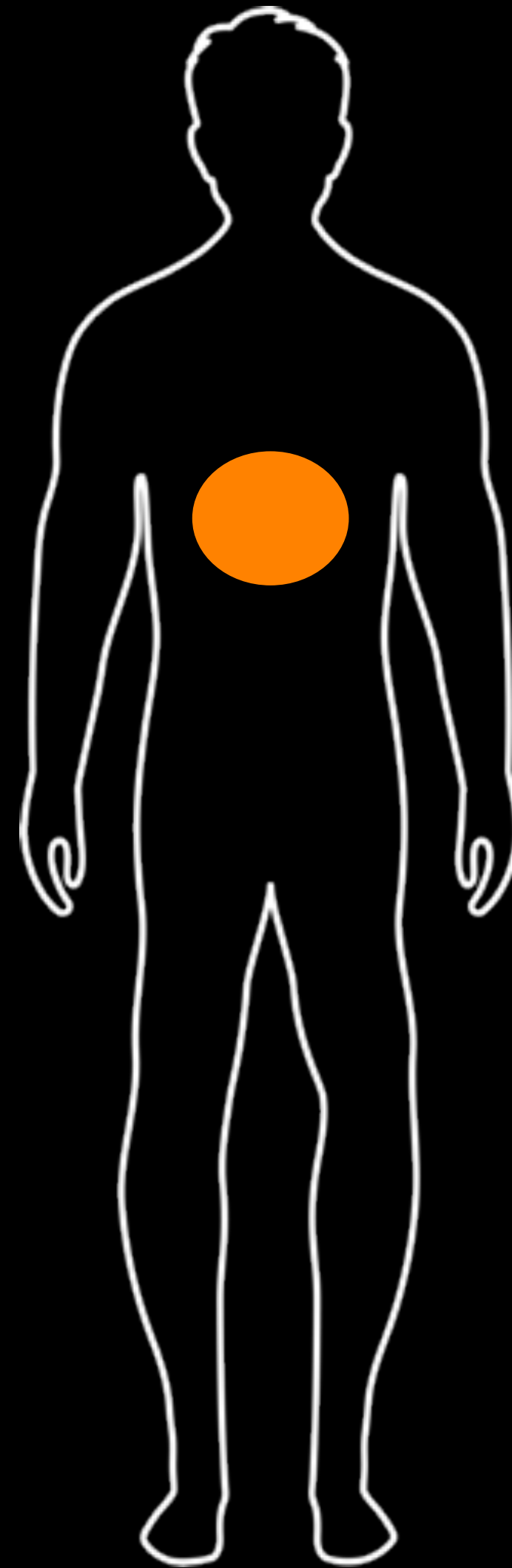
OBJECTIF

Bien respirer donne plus de force à la voix, est moins fatiguant et peut vous aider à être calme sur scène.



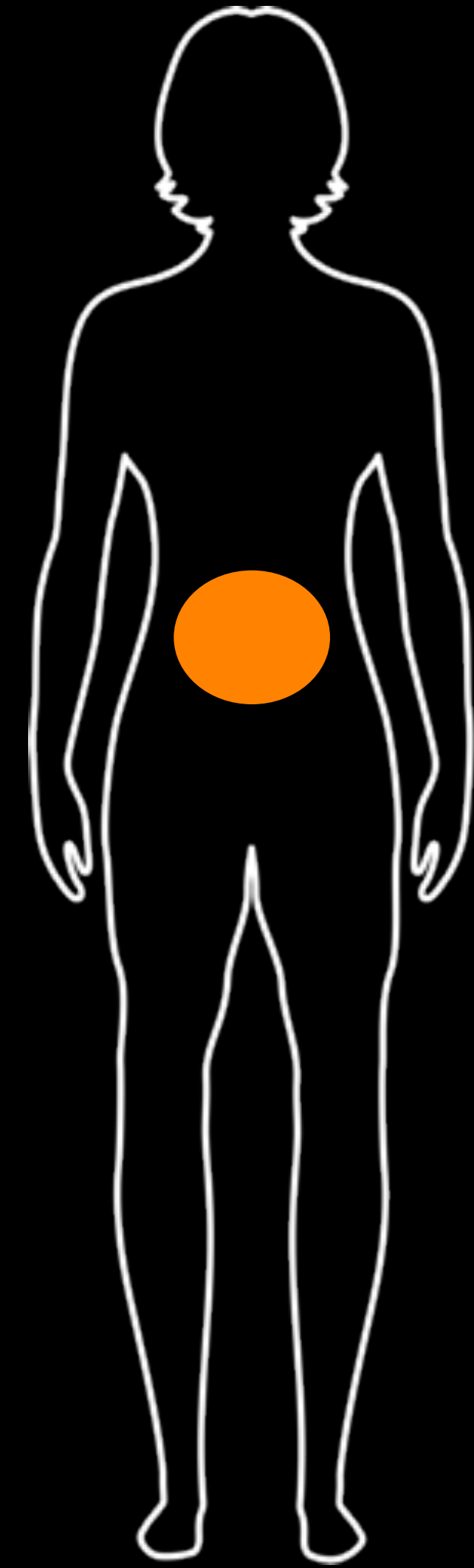
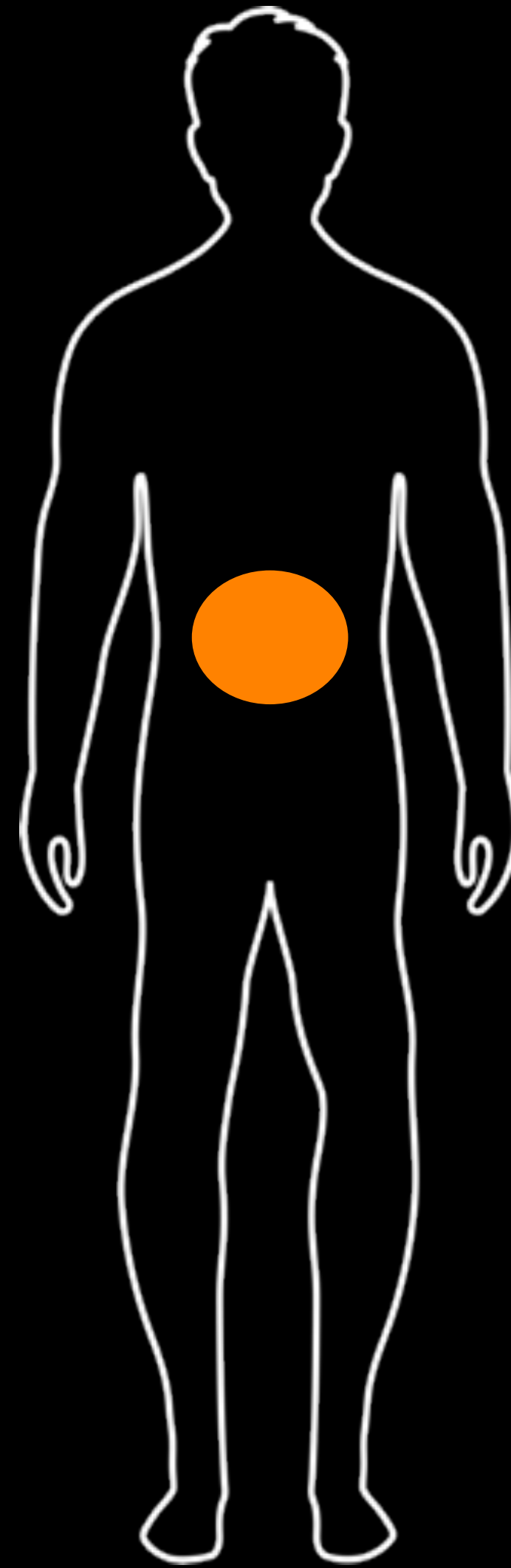
RESPIRATION

Respiration
thoracique



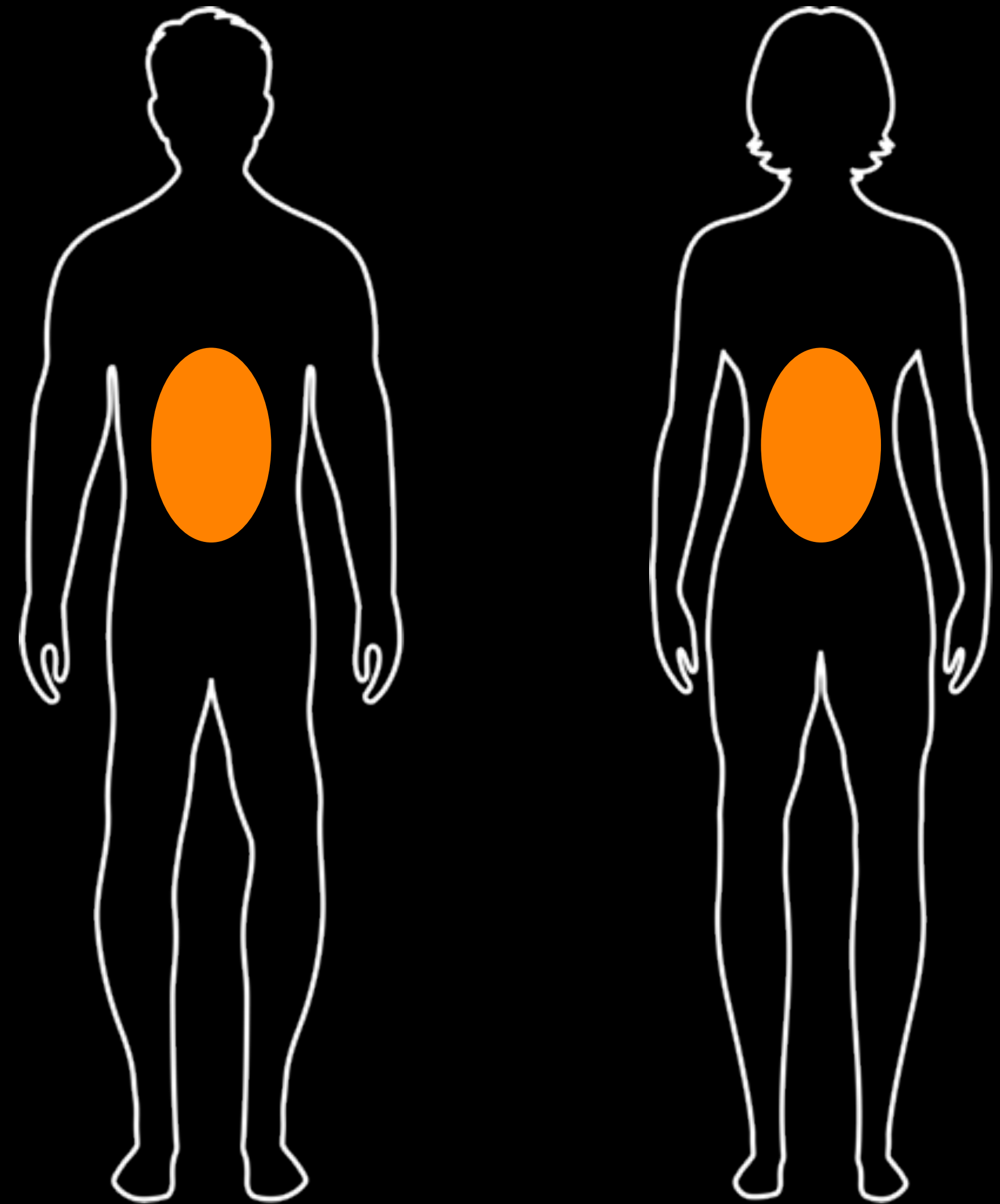
RESPIRATION

Respiration
abdominale



EXERCICE

Apprendre à utiliser
toute sa capacité
respiratoire pour
prendre la parole.



ANCRAGE CORPOREL

Les bases de l'art oratoire

POSTURE

RESPIRATION

REGARD

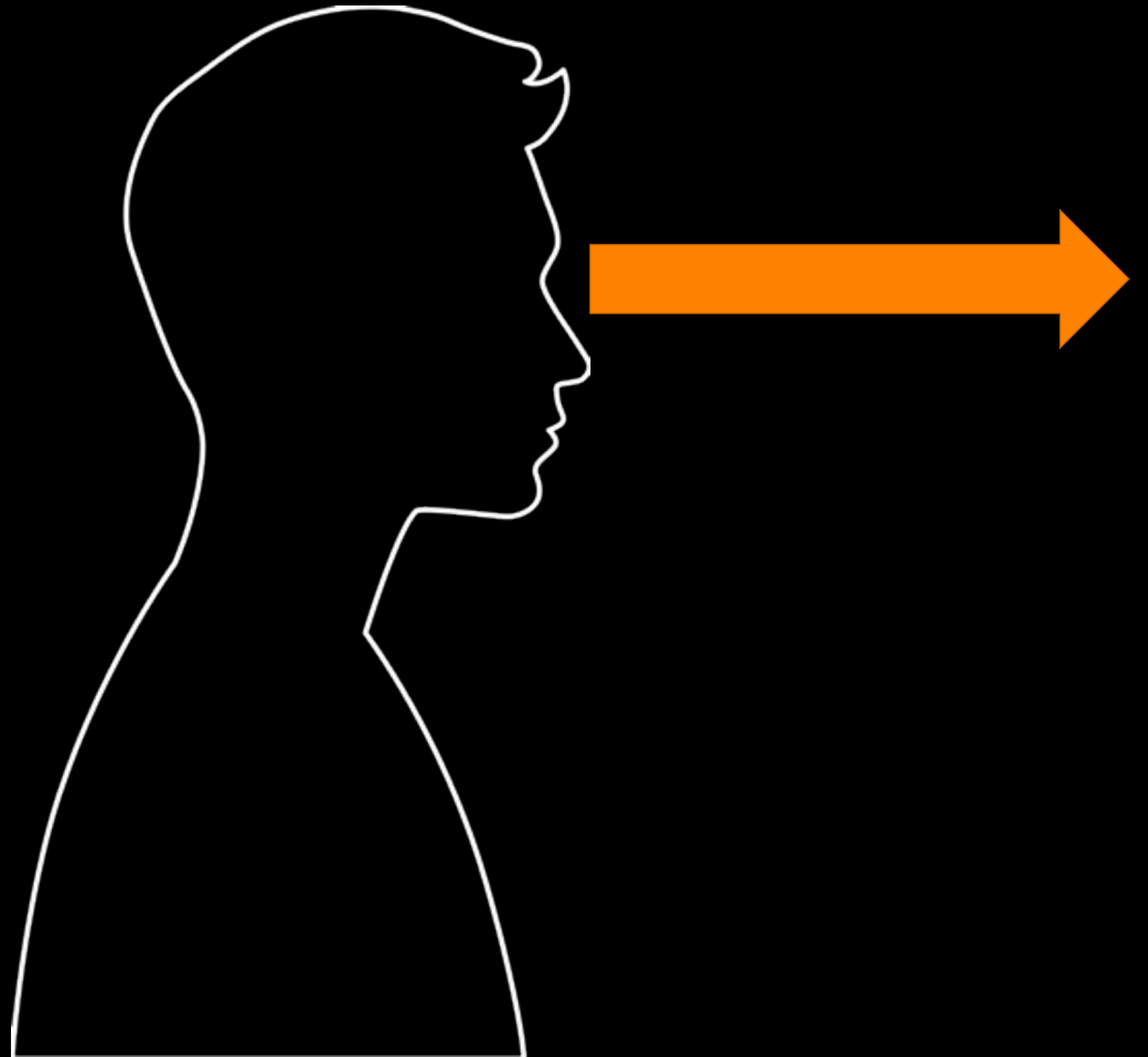


OBJECTIF

Le contact visuel est clé
pour établir une connexion
et une « conversation »

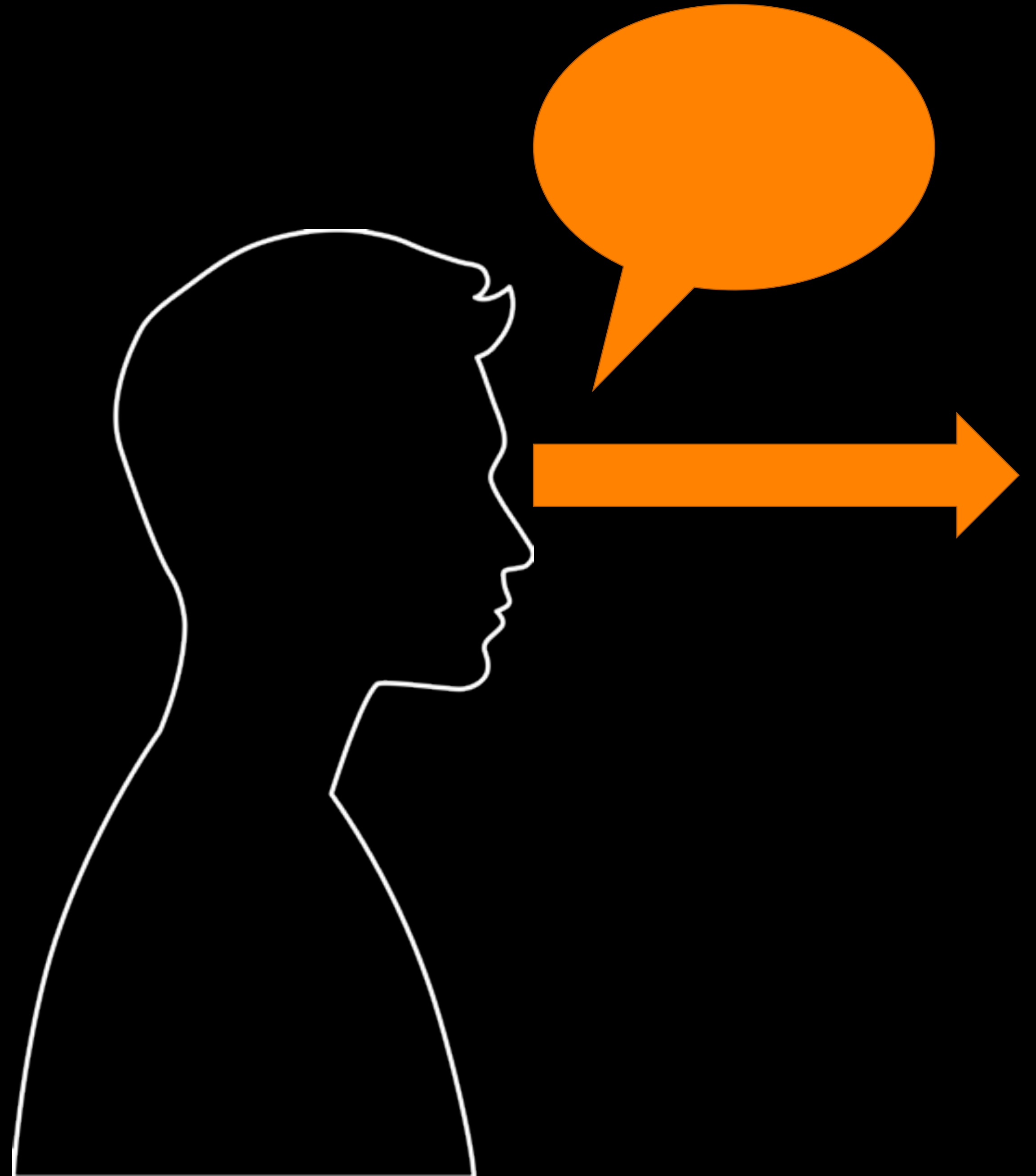
CONTACT VISUEL

Établir un contact
visuel direct avec une
personne dans
l'auditoire.



CONTACT VISUEL

Adresser une phrase complète à cette personne, avec intention de convaincre.



CONTACT VISUEL

Passer à une autre personne, à un autre endroit. Penser à regarder « tout le monde. »



CONTACT VISUEL

S'il y a trop de monde, choisissez une personne dans chaque partie de l'auditoire.



EXERCICE

Placez six post-its sur un mur, espacés. Établissez un contact visuel avec chacun d'entre eux, adressez-lui un message, passez au suivant.





RÉSUMÉ

Ne jamais rompre le contact visuel.

Vraiment « regarder » la personne.

Adresser un message complet avant de passer à quelqu'un d'autre.

Regarder tout le monde.

LANGAGE VERBAL

Les bases de l'art oratoire



OBJECTIF

Apprendre à parler juste, à la bonne vitesse, sans se fatiguer.



VOIX

Nous avons tous un timbre de voix naturel que nous ne pouvons pas changer.



VOIX

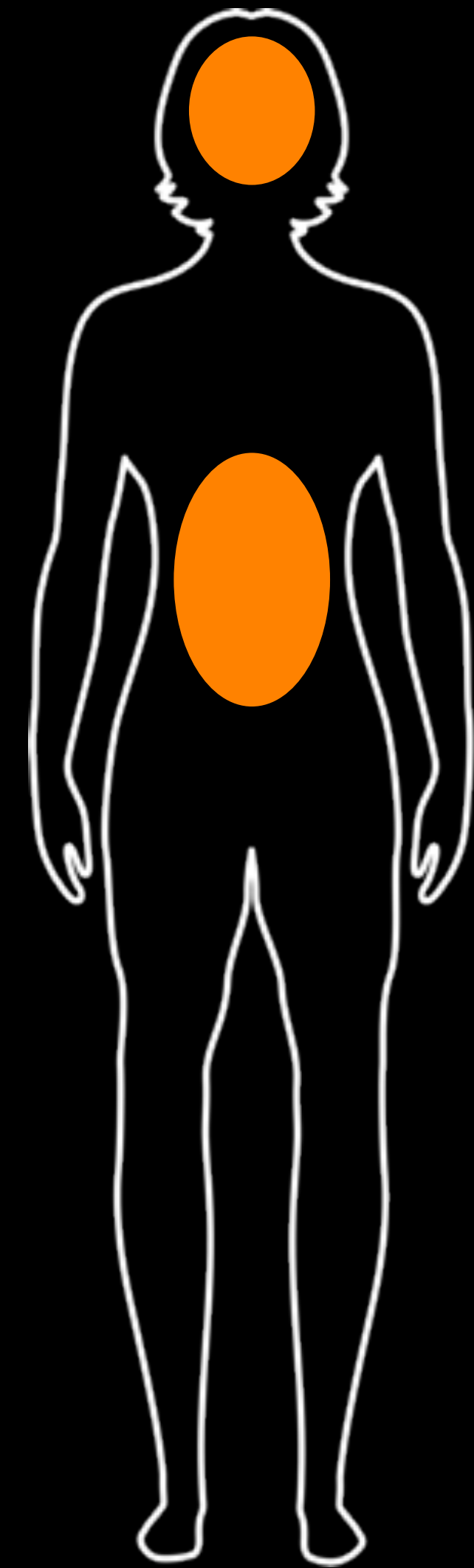
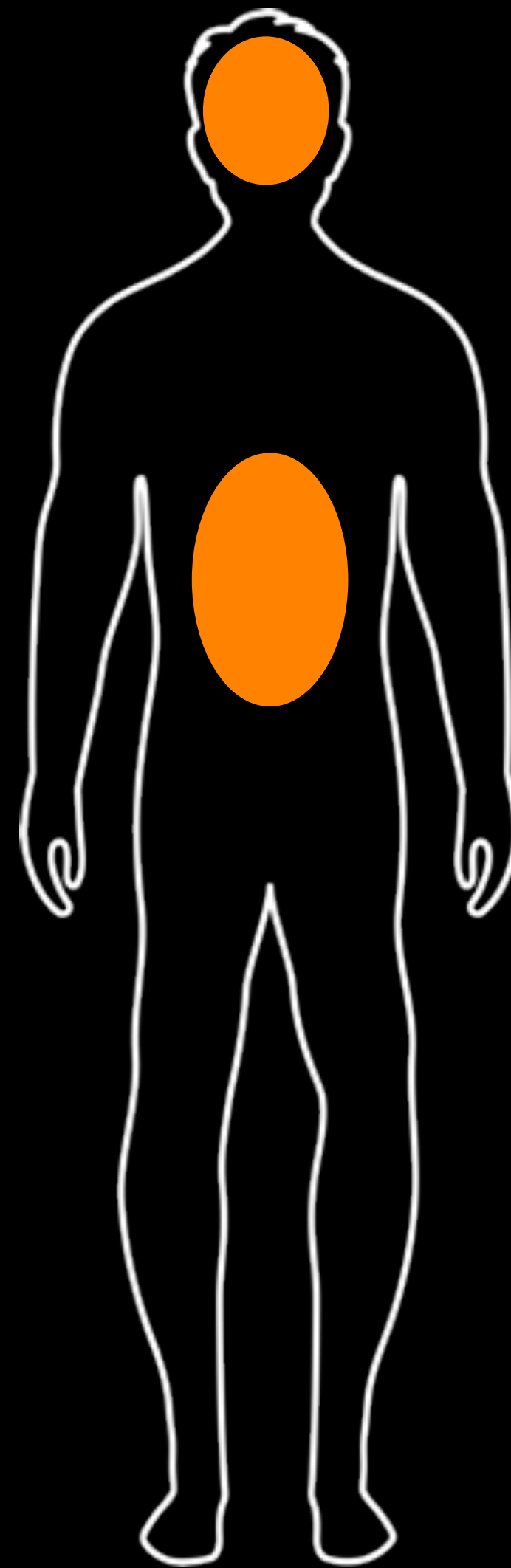
Vouloir « forcer » sa
voix amène au
« vocal fry ».

Il vaut mieux rester
naturel.



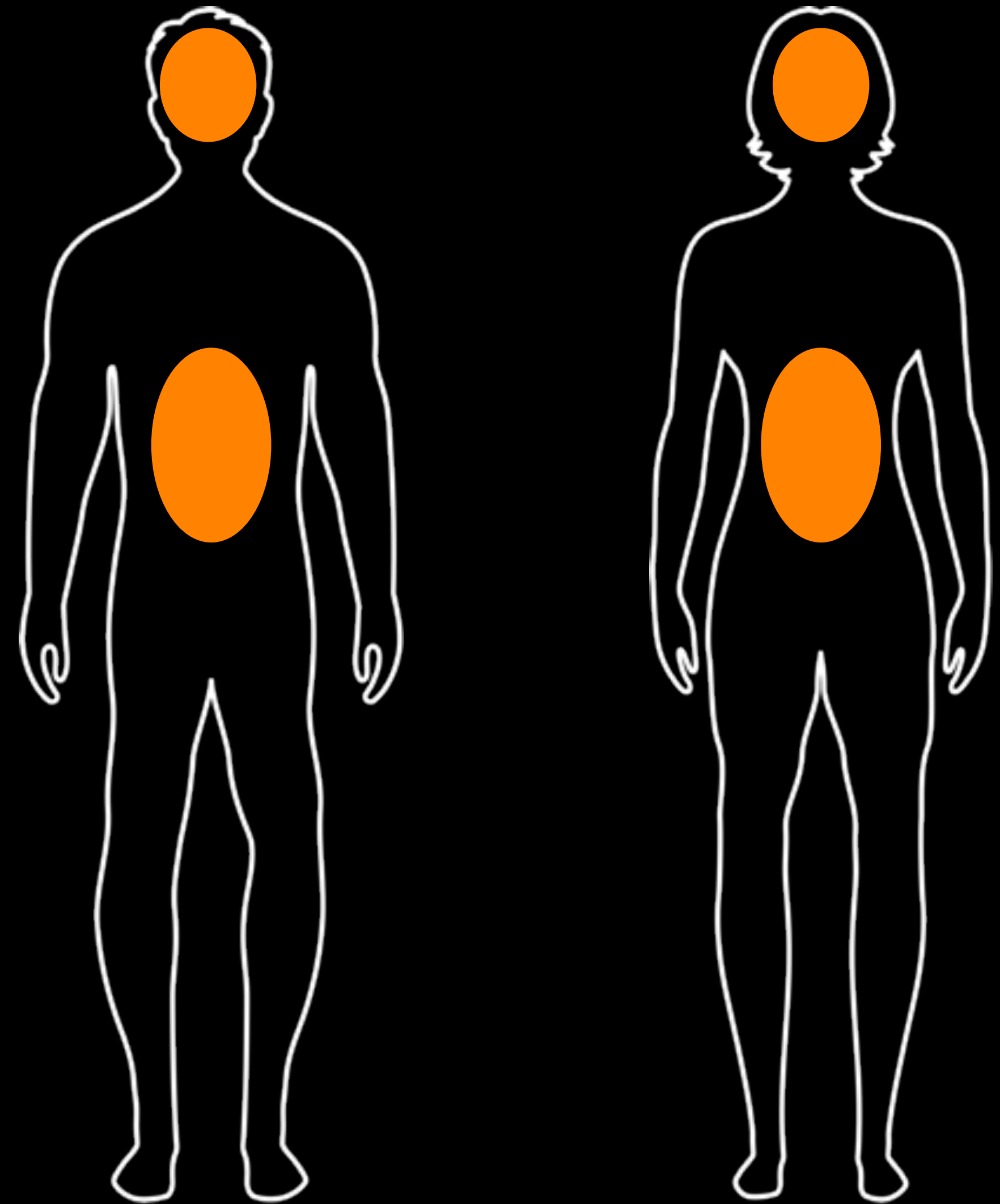
VOIX

Utiliser la résonance naturelle de votre corps, en particulier la tête et le buste.



EXERCICE

Placez une main sur le haut du crâne, une autre sur le buste.
Entraînez-vous à ressentir les résonateurs naturels en faisant varier le son « mmm » du grave à l'aigu.



VITESSE

Ne pas dépasser 150
mots par minute.

Martin Luther King : 92



LE POUVOIR DE LA PAUSE

Utiliser des pauses
pour marquer les
transitions, pour
insister sur les
messages importants,
pour capter
l'attention.



EXERCICE

Entraînez-vous à ralentir votre prise de parole habituelle. Insérez une pause d'au moins deux secondes après chaque phrase.



AFFIRMER SES CONVICTIONS

Utiliser un ton de voix
en adéquation avec
ses convictions.



EXERCICE

Ajoutez de la conviction. Jouez avec l'intonation de votre voix.

N'oubliez pas de varier le débit et d'ajouter des pauses.



LANGAGE CORPOREL

Les bases de l'art oratoire

GESTUELLE

Les gestes à éviter.



GESTUELLE

Utiliser la gestuelle
« naturellement ».



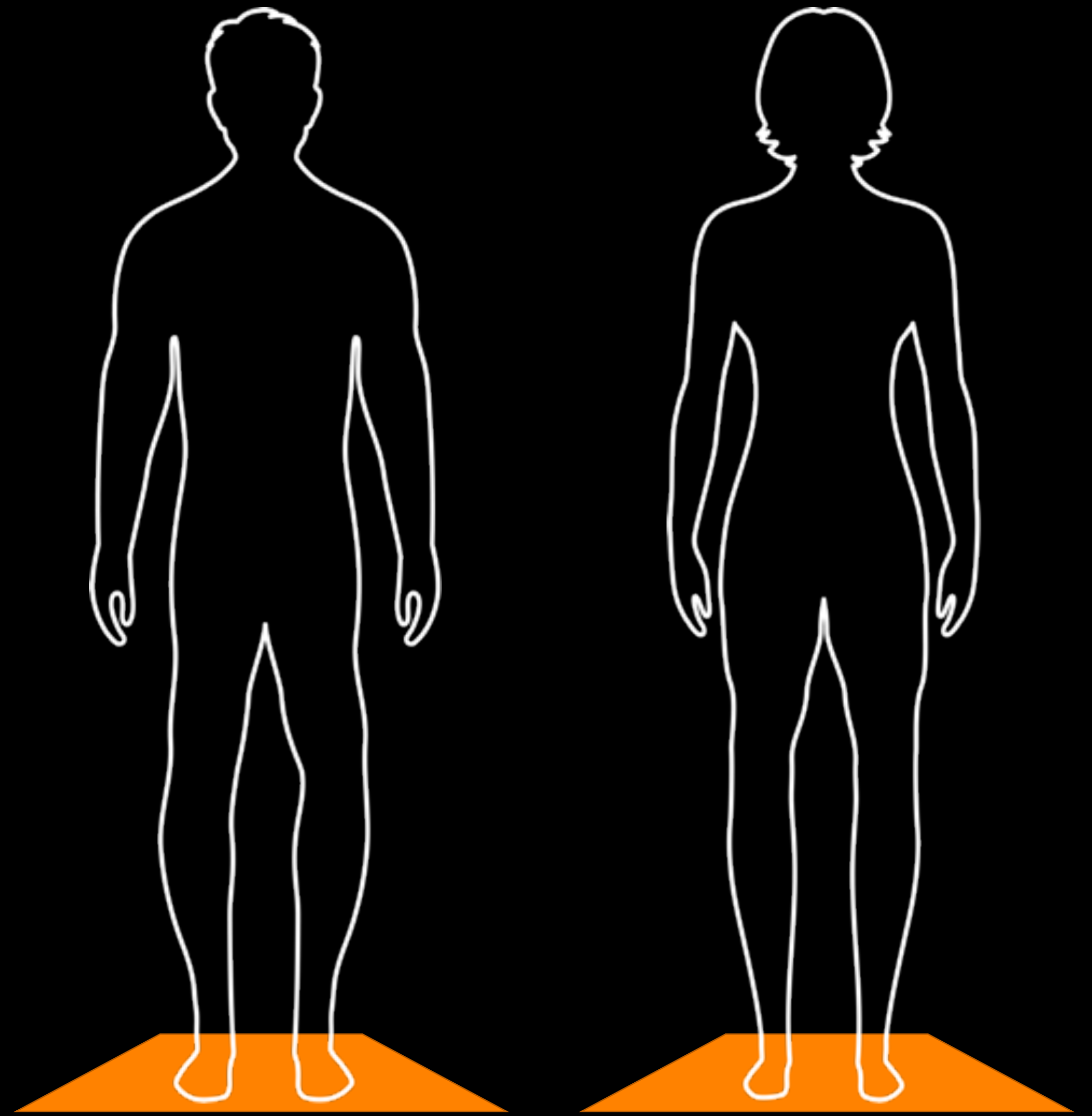
GESTUELLE

Utiliser les gestes en
« miroir »



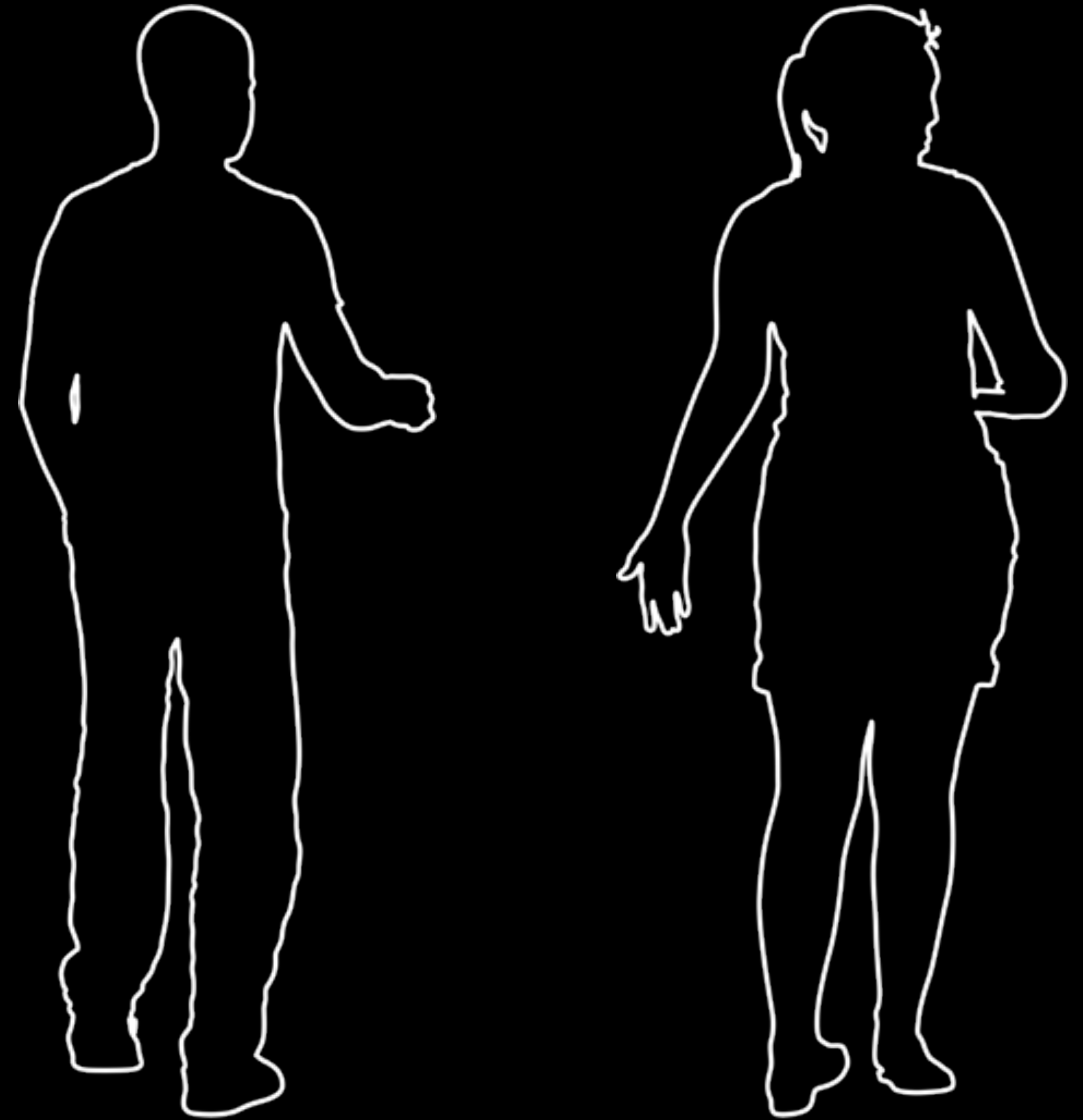
MOUVEMENTS

Apprendre à parler
sans bouger, en étant
ancré.



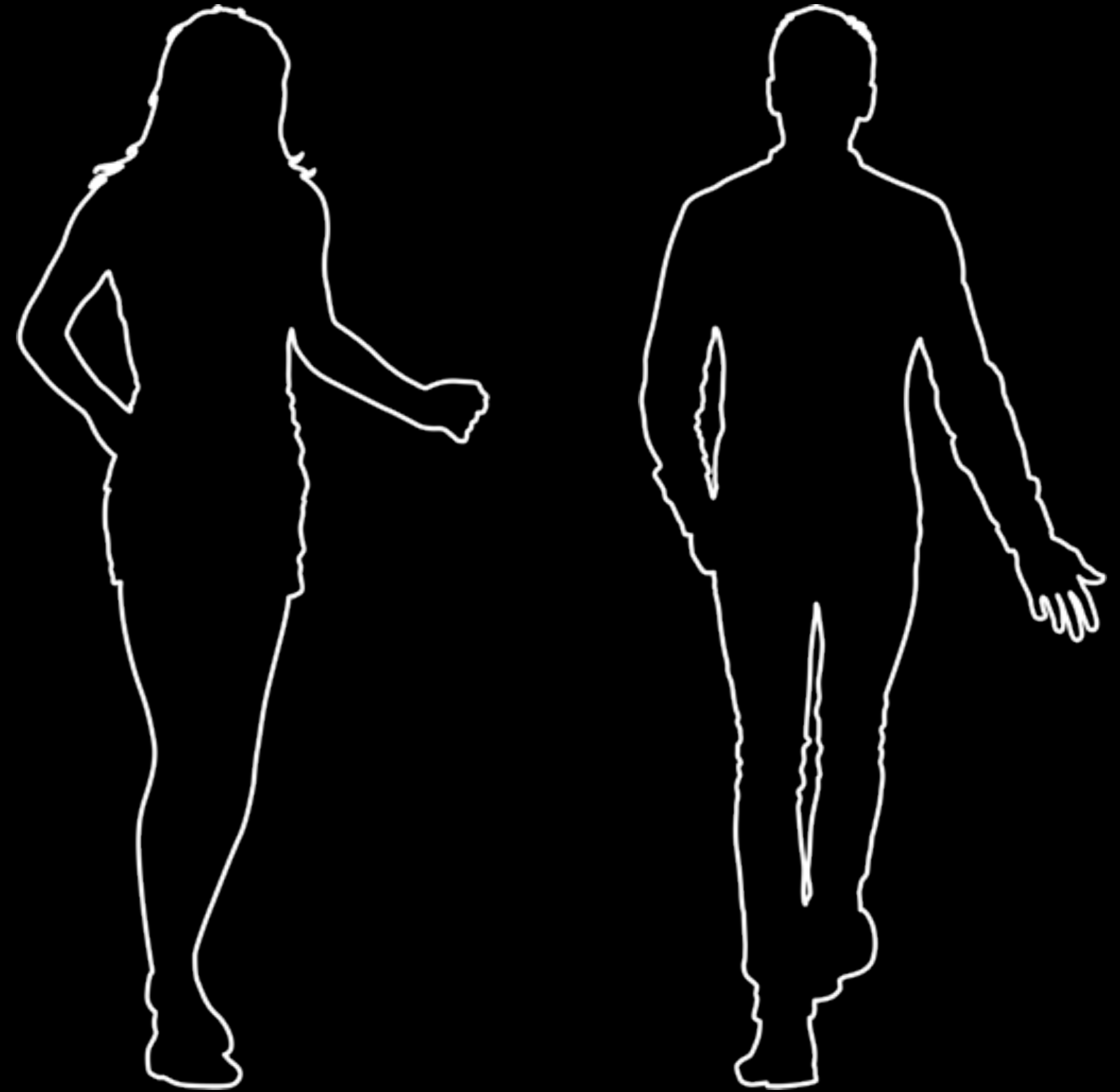
MOUVEMENTS

Apprendre à se
déplacer entre les
prises de parole.



MOUVEMENTS

Se déplacer avec
intention.



EXERCICE

Travaillez les déplacements lors de votre prise de parole.



LANGAGE ÉMOTIONNEL

Trouver votre voix.

STRESS

Peur de l'échec, peur du jugement, peur du rejet, envie de briller.

Notre ego est un idiot.



LES RÉACTIONS SUR SCÈNE

Fuite : parler et
marcher très vite
pour fuir le danger.



LES RÉACTIONS SUR SCÈNE

Apathie : se cacher
pour éviter le danger.



LES RÉACTIONS SUR SCÈNE

Agressivité : attaquer pour détruire le danger.



LES RÉACTIONS SUR SCÈNE

Narcissisme : faire
passer son ego avant
le message.



POURQUOI ?

Pourquoi avons-nous ces réactions sur scène ?

Comment trouver le bon équilibre ?



DÉVELOPPER UNE PRÉSENCE ÉQUILIBRÉE SUR SCÈNE

Être présent, ici et
maintenant, pour
communiquer son
message.



CRÉER UNE CONVERSATION

Une bonne
présentation est une
« conversation » avec
l'auditoire.



RESTER NATUREL

Trouvez votre style oratoire en restant fidèle à vous-même.



EXERCICE

Travaillez le langage émotionnel pour trouver « votre style ».



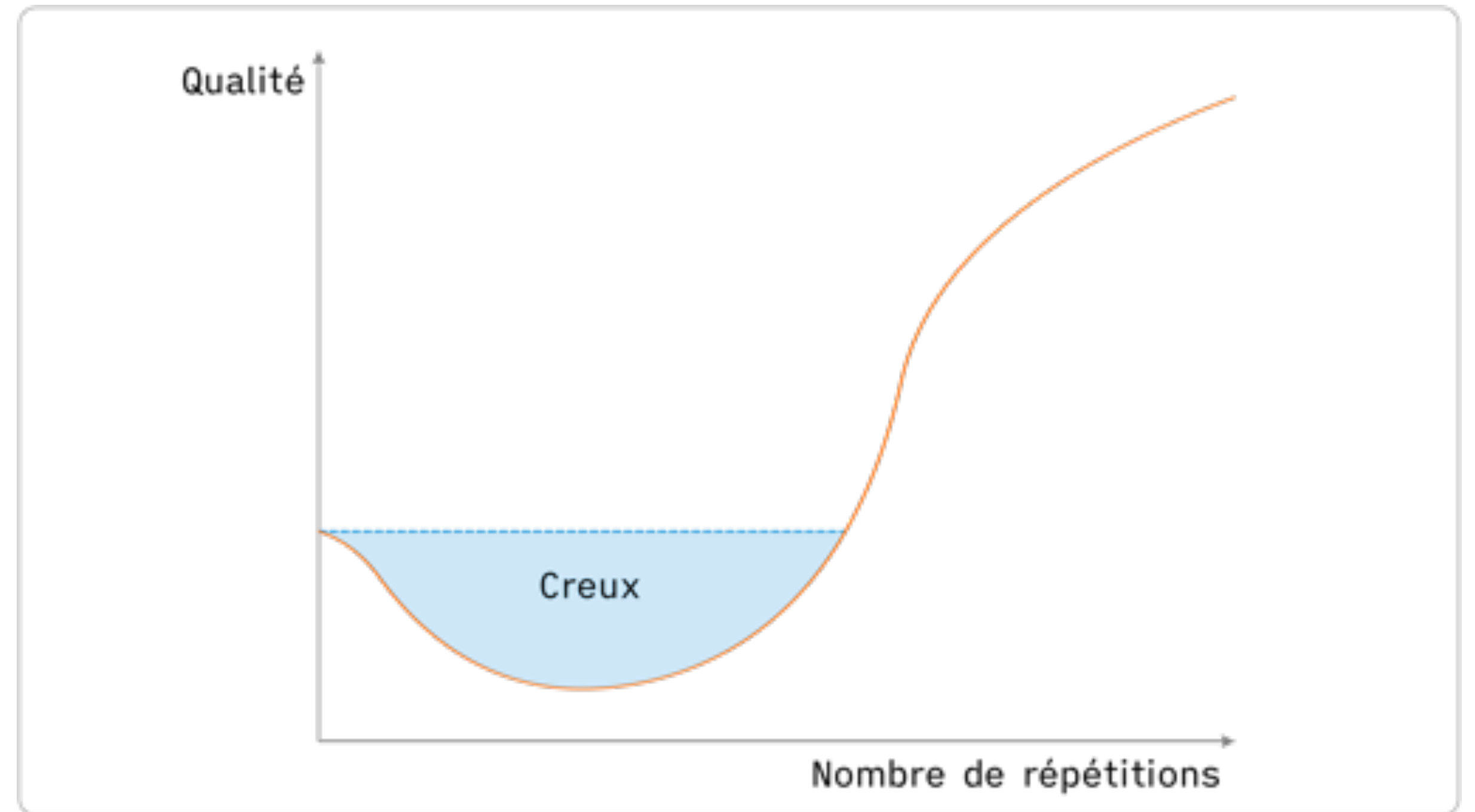
CONSEILS SUPPLÉMENTAIRES

Les bases de l'art oratoire

VISUELS (EN BREF)

LE « CREUX » DES RÉPÉTITIONS

La qualité va baisser avant de s'améliorer.



EXERCICE

Préparez une présentation de 5 minutes maximum sur base du pitch initial et présentez-la en utilisant les techniques apprises.





SHOWTIME!