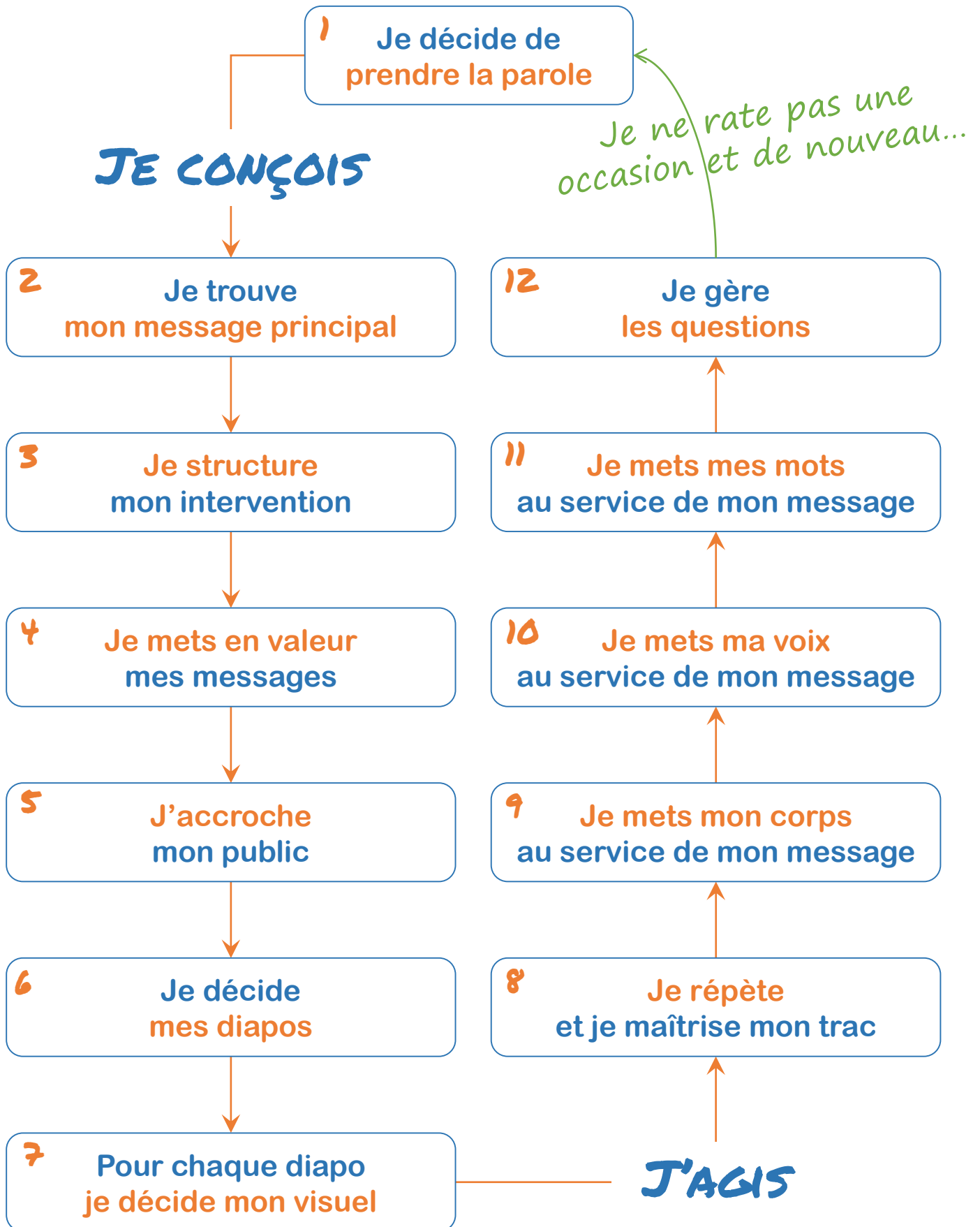


JE RÉUSSIS MES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC



1 - JE DÉCIDE DE PRENDRE LA PAROLE

**ON ME PROPOSE DE PRENDRE LA
PAROLE EN PUBLIC**

**J'ai peur
C'est normal**

**Même pas peur !
Tant mieux**

**Je considère la question
parce qu'il est bon d'affronter ses peurs**

**Est-ce que je maîtrise
le sujet ?**

Oui

Non

**Est-ce que j'ai le temps
de préparer ?**

Non

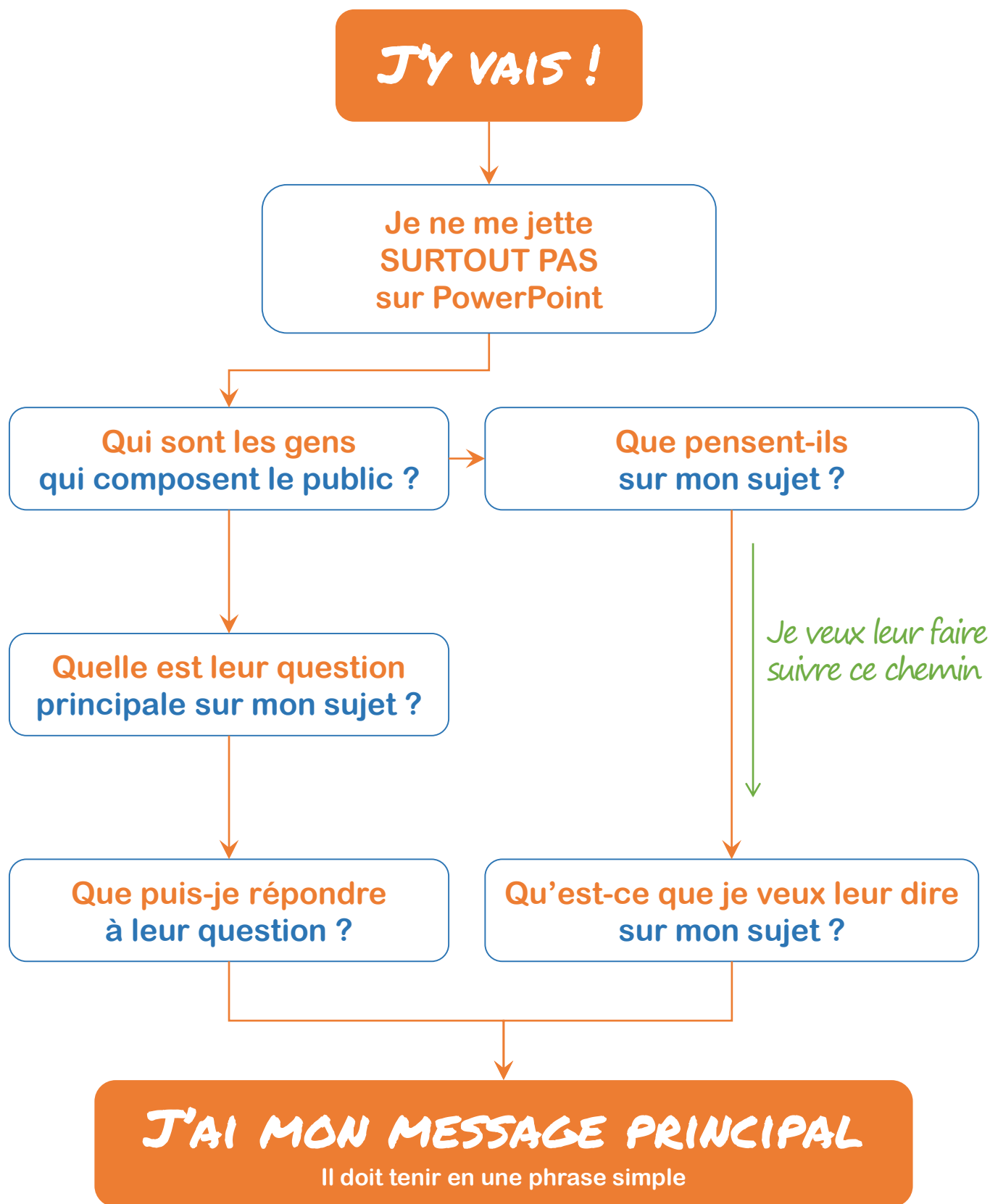
J'Y VAIS PAS

J'irai sur un autre sujet !

Oui

J'Y VAIS !

2 - JE TROUVE MON MESSAGE PRINCIPAL



Par ex : « Le projet est sur les rails mais il y a des points de vigilance »

3 - JE STRUCTURE MON INTERVENTION

J'AI MON MESSAGE PRINCIPAL

Il doit tenir en une phrase simple

**Je jette toutes mes idées
sans me censurer**

Chiffre
Citation
Anecdote
Message
Humour
Interaction
Graphique
...

C'est un peu comme un slogan

**Je rassemble mes idées
en 3 sous-messages**

Un message c'est pas un titre !

**Je nomme
mes 3 sous-messages**

<< Evolution du CA >> c'est un titre
<< Notre CA a doublé en 3 ans >> c'est un message

**Je supprime les idées
qui ne démontrent pas mon message**

**J'ordonne tout ça
de manière cohérente**

**MON INTERVENTION
EST STRUCTURÉE**

4 - JE METS EN VALEUR MES MESSAGES

**MON INTERVENTION
EST STRUCTURÉE**

Je veux convaincre
&
je ne veux pas ennuyer

J'utilise ces 3 outils

Les anecdotes

- Elles relancent l'intérêt du public
- Elles illustrent mon propos
- Elles créent du lien avec mon public
- Je raconte au présent
- Je suis spécifique sur les lieux, les noms, les dates...
- Je joue les dialogues et les pensées intérieures
<< Ca se passe en 2011 à Bordeaux... >>

Les analogies

- Elles simplifient un point obscur
- Elles illustrent mon propos
- Elles créent du lien avec mon public
- C'est une phrase construite comme ceci
« ... c'est comme ... »
- Je cherche ce qui va être le plus pertinent et le plus évocateur
<< La vie c'est comme une boîte de chocolats >>

Parler du vécu

- Cela crée de la connexion
- Cela génère de la complicité
- C'est un pont entre mon public et moi
- C'est une phrase qui commence par *« il vous est déjà arrivé de... »*
- Je cherche ce qui va être le plus pertinent et le plus évocateur
<< Il vous est tous arrivé de rater un train >>

**MON INTERVENTION
EST VIVANTE**

5 - J'ACCROCHE MON PUBLIC

MON INTERVENTION EST VIVANTE

La 1^{ère} impression qu'aura mon public
est essentielle

Je renvoie l'image de
quelqu'un de compétent qui a confiance en soi

Je rentre directement dans le vif du sujet

Le sondage

« Quels sont ceux parmi
vous qui... »

La devinette

« D'après vous... »

L'anecdote

« Ca se passe à... »

La promesse

« Je vais vous
montrer que... »

« ...les régimes font grossir. »

La statistique

Un nombre marquant en
valeur, en %, en fraction...

« Nous sommes 1,2 milliards à nous
connecter tous les jours à Facebook »

La mise en scène

Vous montrez une vidéo,
un objet, une image...

MON CONTENU EST PRÊT

6 - JE DÉCIDE MES DIAPOS

MON CONTENU EST PRÊT

Chaque message
(sous-message, etc.)
est une idée

Chaque idée peut
donner lieu (ou non)
à un visuel



message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

message Idée

Message Idée

message Idée

message Idée

Message Idée

...

...



Ca mérite un visuel !



J'AI UN STORYBOARD

7 - POUR CHAQUE DIAPO JE DÉCIDE MON VISUEL

J'AI UN STORYBOARD

Je mets en visuel...

des données
un concept
un message clé
un processus
une personne
un lieu
un objet
un logiciel
une citation
du « mouvement »

Une acquisition, un changement...

Ex : Innovation, esprit d'équipe...

Je choisis...

un graphique
une image
de l'écrire + une image
un schéma animé
une photo
une photo
une photo
une capture d'écran
de l'écrire
des animations

**Mes diapos ne me servent
ni de prompteur ni de document**

JE SAIS CE QUE JE VAIS DIRE

8 - JE RÉPÈTE ET JE MAÎTRISE MON TRAC

JE SAIS CE QUE JE VAIS DIRE

J'ai le trac

Je répète seul

J'ai un peu moins le trac

Je décide de répéter
devant des gens

J'ai le trac

Je répète devant des gens

J'ai un peu moins le trac

JE VAIS DEVANT LE PUBLIC

Autant de fois
qu'il le faut
pour maîtriser
mon discours

Autant de fois
qu'il le faut
pour me sentir
à l'aise

Le seul truc vraiment efficace contre le trac !

9 - JE METS MON CORPS ET MON VISAGE AU SERVICE DE MON MESSAGE

JE VAIS DEVANT LE PUBLIC

Avant : j'adopte la posture
« j'ai confiance en moi »
ça diminue le trac



Scientifiquement prouvé !

Avant de parler
je mets en place 3 choses

L'ancrage au sol

- Je sens bien le sol sous mes pieds
- Je ne me balance pas d'un pied sur l'autre
- Je peux me déplacer mais jamais sans raison

Le contact visuel

- La communication est un échange
- J'ai une conversation visuelle avec chacun
- Je regarde pour transmettre, convaincre, écouter

Le sourire

- Le sourire est une invitation à l'échange
- Le sourire me rend sympathique : on m'écoute
- Je crée une véritable connexion grâce au sourire

Je bannis
les tics gestuels

~~Manipulation style, baguette, démangeaison, cheveux, ...~~

Mon corps est
en ouverture aux autres

Je sais quoi faire
de mes bras en
symbolisant ce que je dis

« Là bas »
« D'une part/d'autre part »
« J'étais au téléphone »
...

MON CORPS EST EN ACTION

10 - JE METS MA VOIX AU SERVICE DE MON MESSAGE

MON CORPS EST EN ACTION

Je respire bien
Je me tiens « vertical »
J'adopte la respiration
abdominale

Je parle
suffisamment fort
pour être entendu
et dynamiser
mon discours

Je ne parle pas
trop vite
sinon ça ressemble à ça

Je fais des
variations de ton !
La langue française
est monotone...

J'appuie sur les mots importants !

J'ai des
tics de langage

Oui

Non

Je les remplace par
des silences

Je fais quand même
des silences

~~« Donc voilà »
« Je dirais »
« Euhuh »
...~~

MA VOIX DYNAMISE MON DISCOURS

II - JE METS MES MOTS AU SERVICE DE MON MESSAGE

MA VOIX DYNAMISE MON DISCOURS

Je ne cherche pas
à tout prix le mot juste
L'oral ce n'est pas
de l'écrit que l'on dit

Je place mon public au centre de mon histoire

Je m'adapte
à mon auditoire
attention au jargon

J'utilise
« vous »
plutôt que « je »

Je suis
synthétique,
concret, imagé

Je m'affirme

Je ne m'excuse pas d'être là
Je ne minimise pas mon propos
Je commence par mon accroche

*« Je suis désolé »
« C'est pas un sujet très intéressant »
« Je vais vous parler un petit peu... »*

Je suis clair et j'applique :

Je vais dire (j'annonce)

Je dis (je développe)

J'ai dit (je résume)

→ Annonce plan

→ Développement

→ Conclusion

MES MOTS SONT PERCUTANTS

12 - JE GÈRE LES QUESTIONS

MES MOTS SONT PERCUTANTS

