

Travaux pratiques 9.4.2 Présentation de la proposition de projet

Objectifs

- Présenter la proposition de conception du réseau
- Obtenir la validation du projet

Résultats attendus et critères de réussite

Avant de commencer ces travaux pratiques, lisez l'énoncé des exercices proposés. Selon vous, quel sera le résultat de l'exécution de ces tâches ?

Quelles peuvent être les conséquences si la proposition de projet est mal préparée ou mal présentée ?

Contexte / Préparation

Au cours de ces travaux pratiques, vous allez présenter une proposition de projet de mise à niveau du réseau de FilmCompany au formateur et au reste de la classe.

Tâche 1 : préparation avant la présentation

Étape 1 : révision du contenu

- a. Vérifiez que votre présentation est complète.
- b. Révissez le contenu pour vérifier qu'il est exempt d'erreurs techniques.
- c. Répétez la présentation pour vous familiariser avec le contenu et apprendre à tenir compte du temps imparti.

Étape 2 : préparation en vue d'éventuelles questions

Votre présentation peut vous sembler complète et claire, mais ceux qui vont vous écouter peuvent vous demander de préciser certains points ou trouver que vous donnez trop d'informations.

Lisez la présentation comme si c'était la première fois. Notez les questions que vous poseriez. En tout état de cause, vous ne pouvez pas prévoir toutes les questions.

Étape 3 : préparation personnelle

Le formateur vous donnera les détails nécessaires (heure, lieu, assistance). Le jour de la présentation, essayez de suivre les règles suivantes :

- a. Si possible, ayez une tenue vestimentaire professionnelle.
- b. Ne soyez pas trop nerveux. Les autres participants se sentent probablement dans la même situation que vous.
- c. Si des participants font des présentations avant ou après la vôtre, soyez attentif et impliquez-vous. Ne pensez pas trop à votre présentation. Essayez plutôt de vous concentrer sur ce qui se passe dans la classe.

Tâche 2 : présentation

Étape 1 : remise du dossier et de la proposition

- a. Avant de faire la présentation, donnez votre dossier et votre proposition au formateur.

Étape 2 : début de la présentation

- a. Présentez-vous.
- b. Faites la présentation en utilisant votre dossier et des diapositives (par exemple, PowerPoint).
 - Parlez lentement et clairement.
 - Restez cohérent par rapport aux diapositives. Une erreur répandue consiste à présenter un support, à laisser la diapositive qui présente le sujet général, puis à aborder les détails sans passer les diapositives correspondantes.
- c. Montrez que vous maîtrisez le contenu de la proposition et vendez-la comme si c'était celle que le client doit approuver.
- d. Soyez prêt à répondre aux questions du formateur et des participants.

Étape 3 : fin de la présentation

- a. Demandez si quelqu'un a encore des questions à poser.
- b. Achevez la présentation en expliquant à l'assistance que votre proposition est conforme aux critères énoncés, puis remerciez.