

Techniques de présentation

Une belle histoire ne suffit pas. Quiconque fait une présentation se donne en quelque sorte en spectacle. Vous demandez de l'attention, mais vous devez mériter cette attention. Vous pouvez apprendre des techniques de présentation. Voici quelques conseils.

Une bonne préparation

Logique, mais tellement vrai : 90 % d'une présentation réussie est déterminé par la préparation. Commencez donc à temps afin que vous puissiez vous exercer plusieurs fois dans le calme et la tranquillité. Cela vous donne surtout le temps de réfléchir un peu plus longuement sur certains aspects et de rechercher des exemples, des images ou des films pertinents.

Préparez votre présentation en suivant ces cinq principes :

1. Quel est le sujet ?

• Contenu

Que doivent retenir les participants ? En sortant, si quelqu'un leur demande quel était le sujet de la présentation, ils doivent pouvoir dire ...

Décrivez le message principal en deux phrases.

• Objectif

Quel est votre objectif ? Informer ou convaincre le public ? Voulez-vous qu'il entreprenne une action après ou plutôt qu'il se souvienne des informations ?

Vous devez également préciser votre objectif.

Tout ce que vous allez faire ou dire concerne ces messages.

2. Qui est mon public ?

Recueillez le plus d'informations possible sur votre public.

• Langue, nombre, âge, niveau, fonction. Et quelle sont leurs relations?

• Pourquoi sont-ils là ? S'est-il produit des événements importants récemment ?

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

- Leur réalité ; quel est leur engagement par rapport au sujet et dans quelle mesure le connaissent-ils ?
- Existe-t-il des préjugés particuliers ? Quelle résistance pourraient-ils opposer ?

Et prenez un moment pour réfléchir aux questions suivantes :

- Quelles sont vos connaissances sur le sujet ?
 - Dans quelle mesure y croyez-vous ?
 - Quelle est votre relation avec le groupe cible ?
 - De quoi avez-vous peur ?
- **Quand ?**
Informez-vous du programme de la journée, à quelle heure devez-vous prendre la parole et combien de temps avez-vous à votre disposition ?
- **Où ?**
Quel local et quelles infrastructures avez-vous à votre disposition et quelle est la situation en matière d'éclairage et d'acoustique ? Ou allez même plus loin : comment puis-je utiliser les avantages ou les inconvénients du local en tant qu'instruments pour ma présentation ?
- **Comment ?**
Comment vais-je structurer ma présentation ? Quelle est ma stratégie ? Quels supports vais-je utiliser ?

Une structure claire

Une présentation se compose généralement de trois parties : l'introduction, le corps de texte et la conclusion.

L'introduction

Vous n'avez qu'une seule chance de faire bonne première impression. Soignez donc bien cette partie.

- Préparez tout et testez le matériel. Familiarisez-vous avec la salle.
- Détendez-vous, adoptez une attitude ouverte et établissez un contact visuel avec votre auditoire.
- Commencez par briser la glace ou par quelque chose qui éveille l'intérêt. Par exemple, racontez une anecdote, présentez une image ou un chiffre frappant,

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

posez une question, utilisez une citation, mais en veillant à choisir quelque chose qui correspond au groupe.

- Donnez un cadre à la présentation : de quoi s'agit-il, quel est le rapport avec l'auditoire et quelle structure peut-il attendre ?
- Concluez des accords sur la façon, par exemple, de poser des questions et d'y répondre.

Le corps de texte

- « Less is more »
Gardez les choses simples, concentrez-vous sur l'essentiel et ne surchargez pas votre présentation avec des choses qui n'ont pas de valeur ajoutée.
- Apportez une bonne structure aux points que vous voulez transmettre. Prenez soin de la mise en page et assurez-vous que le texte est facile à lire.
- Définissez clairement votre point de vue, les éléments clés, les exemples et les arguments.
- Déterminez le cours et le fil conducteur de votre histoire.
- Déterminez des transitions claires et nommez-les.
Je viens de parler de..., maintenant, je vais parler de...je parlerai plus tard de...
- Faites participer votre auditoire en le regardant, en lui posant des questions et en le mettant au défi. Dans un petit groupe, vous pouvez demander à une ou deux personnes de répondre. Si votre auditoire est vaste et difficile à voir, vous pouvez donner la réponse vous-même. Votre question est donc rhétorique. Vous encouragez ainsi les auditeurs à réfléchir.
- Gardez toujours votre objectif à l'esprit.

La conclusion

Prévoyez une fin courte, puissante et claire. Répétez l'objet de la présentation et résumez brièvement les idées clés. Ne lancez plus de nouvelles idées, ce qui est fait est fait.

Enfin, remerciez le public.

La technique du « click through »

Nous vous l'avons déjà dit : commencez par attirer l'attention. La technique du « click through » peut vous y aider. C'est une technique qui peut également vous aider

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

efficacement lorsque vous n'êtes pas préparé pour une présentation, car elle ne prend qu'une dizaine de secondes.

- ⑥ Pensez au point de départ, celui où commence la présentation.
Prenons un exemple général : des vacances.
Vous cliquez alors dessus, comme sur un élément avec une souris et vous déroulez un menu. Pour l'exemple des vacances, cela peut mener à :
 - ⦿ La côte belge l'année dernière
 - ⦿ Un voyage familial en Grèce
 - ⦿ Un camp scout quand vous étiez jeune
 - ⦿ Un week-end romantique dans la région de la Loire
- ⑥ Ensuite, vous choisissez l'un de ces choix et vous « cliquez à nouveau », par exemple, sous le voyage en Grèce, vous obtenez le menu :
 - ⦿ Visite de l'Acropole
 - ⦿ Chaleur étouffante en ville
 - ⦿ Deux journées à la plage
 - ⦿ Vol avec retard et perte d'une valise
- ⑥ Vous continuez ainsi à cliquer jusqu'à ce que quelque chose de très concret vous vienne à l'esprit et vous commencez avec cette image.
« Emma avait une seule culotte avec elle. Nous avons donc dû nous rendre dans les souks, ou peu importe le nom que cela porte, pour acheter de nouveaux sous-vêtements lors de votre premier jour de vacances. Ce n'était vraiment pas agréable, mais c'est comme ça que notre voyage en Grèce a commencé. Une erreur s'était produite avec les bagages... »
Vous commencez ainsi de façon concrète et visuelle par quelque chose que les gens veulent écouter. Un bon début, c'est déjà la moitié du travail accompli.

Ne commencez jamais ainsi...

On ne compte plus les orateurs qui envoient un message négatif dès leur première phrase. Abstenez-vous !

- ⑥ Je ne me suis pas préparé, je pensais improviser sur place.
- ⑥ Normalement, mon collègue est ici, mais il est absent aujourd'hui.
- ⑥ Je n'ai pas encore les données les plus récentes, mais...
- ⑥ Je ne voulais d'abord pas faire cette présentation, mais...
- ⑥ Je ne sais pas ce que je peux apporter en plus après un orateur comme celui-là.

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

- 🕒 Je serai bref, parce que je ne suis pas très bon dans ce domaine.
- 🕒 ...

La décision de commencer votre présentation par ce type de phrase est souvent motivée par le fait qu'on pense qu'elle produit quelque chose (reconnaissance du public, gestion des attentes, etc.).

Elle produit effectivement quelque chose, mais précisément ce que vous ne voulez pas !

Impliquer l'auditoire

Nous avons déjà mentionné ci-dessus qu'il est important d'impliquer l'auditoire. Vous pouvez le faire de différentes façons :

- 🕒 Concentrez-vous sur votre auditoire. C'est le centre du processus. Mettez-vous à sa place, gagnez sa confiance et demandez-vous constamment en quoi cela le concerne.
- 🕒 Adaptez-vous au rythme de l'auditoire. Observez votre auditoire et soyez attentif aux signaux non verbaux. Dosez la quantité d'informations et donnez à votre auditoire l'occasion de la traiter.
- 🕒 Augmentez l'interaction avec votre auditoire. Posez des questions ou demandez ce qu'il en pense, reformulez les faits ou les sentiments et écoutez attentivement.
- 🕒 Utilisez les outils d'aide. Ils retiennent l'attention et apportent variété et changement de rythme. Ils doivent bien sûr être adaptés à l'objectif et ne sont pas une fin en soi.

Répondre aux questions

Au cours de votre introduction, vous avez conclu un accord quant aux questions-réponses. Les questions viennent souvent spontanément. Triez et décidez rapidement si vous voulez répondre immédiatement à la question ou si vous la gardez pour plus tard.

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

Pour les grands groupes, il est préférable d'organiser une séance de questions-réponses séparée. S'il s'agit d'un groupe réticent, demandez à l'avance à un allié de poser la première question.

Comment répondez-vous à la question ?

- ⑥ Écoutez attentivement la question
- ⑥ Répétez-la ou récapitulez-la et vérifiez si vous l'avez bien comprise.
- ⑥ Remerciez la personne qui pose la question (un bon comportement doit être récompensé)
- ⑥ Décidez : s'agit-il d'une opinion ou d'un fait précis ?
- ⑥ Donnez votre réponse
- ⑥ Assurez-vous qu'elle est suffisante pour la personne qui pose la question

Mise en œuvre générale

Le choix des mots, de la voix et du langage corporel détermine en grande partie le succès de votre présentation.

- ⑥ Choix des mots
 - ⑥ Faits et chiffres concrets
 - ⑥ Au présent
 - ⑥ Pas de doutes et de minimisations
- ⑥ Voix
 - ⑥ Volume vocal
 - ⑥ Prononciation et articulation
 - ⑥ Intonation
 - ⑥ Tempo
- ⑥ Langage corporel
 - ⑥ Les gestes soutiennent les mots
 - ⑥ Contact visuel aux moments clés et bien réparti
 - ⑥ Expression faciale
 - ⑥ Utilisez l'espace, ne restez pas à la même place pendant toute la présentation.

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

Personnalisez votre présentation

Plus vous vous adressez à votre groupe cible, plus votre présentation sera appréciée.

- ⑥ Jargon professionnel : utilisez le jargon de vos auditeurs. Ou du moins, pas votre jargon !
- ⑥ Rendez les chiffres ou les quantités compréhensibles. 100 mètres deviennent la « longueur d'un petit terrain de football » ; 80 000 clients deviennent les « habitants d'une grande ville de province comme Nivelles ».
Ou encore mieux : adaptez ces informations au public. Si vous vous trouvez en province de Liège, Nivelles devient Verviers.
- ⑥ Les auditeurs se posent la question suivante : « Qu'est-ce que cela m'apporte ». Alors, y réfléchir et les conduire à savoir ce que cela leur apporte vous garantira leur gratitude éternelle.

Autres formes de présentation

Pecha Kucha

Le Pecha Kucha est une forme courte et puissante de présentation qui provient du monde de l'architecture à Tokyo et qui progresse également chez nous.

20 images, 20 secondes par image, réglées automatiquement afin que les diapositives changent d'elles-mêmes ; c'est le concept du Pecha Kucha.

En tant qu'orateur, vous n'avez au total que 6 minutes et 40 secondes (20 x 20 secondes) et vous êtes donc forcé de faire preuve de créativité et d'aller au but rapidement. Idéal à notre époque de zapping.

La plus grande force du Pecha Kucha réside dans son impact. Lorsqu'il est bien construit, votre auditoire reste pendu à vos lèvres pendant six minutes et votre message continuera à résonner pendant longtemps.

- ⑥ Vos diapositives : l'accent est mis sur ce que vous dites, les diapositives ne sont là qu'à titre d'illustration. Par conséquent, essayez de mettre le moins de texte possible sur vos diapositives, mais cherchez les bonnes images pour illustrer votre histoire.

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

- ⑥ Votre explication : mieux vaut trop peu que trop. Si vous voulez en dire trop en 20 secondes, vous risquez de dépasser votre temps, ce qui est très difficile à rattraper. Choisissez donc vos mots avec soin et entraînez-vous, répétez et répétez encore !
- ⑥ Une attitude charismatique. Un Pecha Kucha implique plus de « performance » qu'une présentation classique. Croyez en vous-même et en votre histoire. Vendez votre message avec des blagues, des anecdotes et des métaphores.

Ceci est principalement appliqué dans les milieux étudiants et dans les environnements techniques. Le premier groupe parce qu'il est lié à cette culture, le second parce que le format les oblige à ne pas tomber dans les pièges classiques (trop détaillé, trop long).

Ted Talks – Présentations TED

Les présentations TED sont inspirantes, innovatrices, instructives et souvent très fascinantes à suivre. TED signifie « Technologie, Entertainment, Design ». L'objectif est de diffuser de bonnes idées (« Ideas Worth Spreading »).

Les conférenciers sont invités à donner « la présentation de leur vie » en 18 minutes maximum sur leur domaine d'expertise, sur un projet particulier ou sur une idée qu'ils veulent partager.

Le contenu des conférences n'a pas de coût théorique élevé, mais est rendu le plus accessible possible. Ce sont des discours pétillants et inspirants.

Un TED-Talk n'est donc pas une présentation ordinaire. Si vous ne connaissez pas cette approche, il est conseillé de commencer par regarder quelques TED-Talks sur TED.com.

Les neuf règles d'une présentation TED :

- ⑥ Restez vous-même : soyez ouvert, authentique et parfois même vulnérable.
- ⑥ Osez montrer votre maîtrise : si vous avez un lien enthousiaste, passionné et significatif avec votre sujet, il y a de fortes chances pour que vous puissiez convaincre et inspirer vos auditeurs.
- ⑥ Les images sont plus importantes que le texte. Utilisez des photos, des animations et une quantité limitée de texte, mais jamais une diapositive avec des puces. Nous avons beaucoup plus de chances de nous souvenir d'une idée lorsqu'une photo y est ajoutée.

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

- ⑥ Utilisez l'humour. L'humour réduit la résistance, ce qui rend le public plus réceptif à votre message. Cela vous rend également plus sympathique. Pas besoin de plaisanter pour faire rire les gens. Votre auditoire aime également les anecdotes humoristiques. Ne vous prenez pas trop au sérieux, de même que votre sujet.
- ⑥ Respectez la règle des 18 minutes.
- ⑥ Apprenez quelque chose de nouveau à votre auditoire. Un élément inconnu, inhabituel et inattendu dans une présentation secoue l'auditoire et lui offre une nouvelle façon de voir le monde.
- ⑥ Donnez des moments à couper le souffle. Ce sont des moments dans une présentation qui suscitent une forte réaction émotionnelle, comme la joie, l'anxiété, la peur ou la surprise. Vous obtenez toute l'attention de vos auditeurs et ils ne l'oublient jamais, ils restent à l'écoute.
- ⑥ Exercez-vous encore et toujours afin de pouvoir donner votre présentation le plus confortablement possible, à l'instar d'une conversation ordinaire avec un bon ami.
- ⑥ Racontez trois histoires. Vous allez raconter des histoires pour gagner les cœurs et les esprits de vos auditeurs. Cela vous aide à communiquer avec votre auditoire. Votre public sera également plus facilement d'accord avec votre point de vue. Les histoires nous relient.

Member of the Cameleon Group

Cameleon a créé ce contenu avec énormément de passion. N'hésitez pas à le partager, ainsi que nos salutations !

Vision – Techniques de présentation

Comme dans tous les sujets et toutes les techniques, nous partageons ici la même vision : la responsabilité et l'appropriation vous incombent en tant qu'orateur. Avez-vous tout fait pour en faire une bonne présentation ? Le résultat suivra alors.

Ce résultat doit être votre objectif. Vous ne pouvez cibler que si vous savez ce que vous voulez réaliser après la présentation. Ces informations sont quelque peu perdues sur la liste des techniques, mais il s'agit ici d'aides ! Définissez toutes les techniques en fonction de cet objectif.

Member of the Cameleon Group