

FORMATION

Savoir construire une présentation percutante à l'oral (Discours, animation slides PowerPoint...)

❖ Objectifs :

- **Maîtriser les facteurs clefs de succès d'un support de présentation oral.**
- **Structurer une présentation claire et percutante autour d'un message**
- **Créer un support créatif et efficace adapté à la situation et au public**

❖ Outils et méthodes :

- Une dynamique forte basée sur l'expérimentation et l'interactivité.
- Des apports que les participants s'approprient **spontanément par l'expérience.**
- L'alternance d'exercices **théoriques et d'autres centrés sur des bénéfiques professionnels.** A l'aide d'exercices inattendus et progressifs mais également de mises en situation et de jeux de rôle, les participants sont amenés à valoriser les potentiels expressifs de leur voix, de leur concentration. L'intérêt de ce corpus pédagogique est de favoriser l'expérimentation des participants. **De nombreux trainings seront basés sur la mise en situation professionnelles.**

- ❖ **Format :** **Durée :** 1 à 2 jr (entre 7h ou 14h de formation avec ou sans intersession (*))
Nbre participants : 4 à 10 participants.
Session : ½ journée (3h30 avec intersession)
1 journée (7h)
2 jours (14h avec ou sans intersession)
Accompagnement individuel (coaching durée 1h30/atelier)

(*)

- L'avantage est de favoriser chez les participant(e)s l'expérimentation des acquis durant l'intersession. Une fiche de suivi personnalisée est fournie à chaque participant.
- **La durée du programme de formation est adaptée, sur mesure, en fonction du niveau et des objectifs des participants, ainsi que leur nombre par session.**

PROGRAMME :

❖ **Elaborer des messages : définir ce que l'on veut dire**

- **Définir un message essentiel.**
- **Elaborer la structure de messages.**
- **Travail sur le fond du discours et l'argumentation.**
- **Identifier ses exemples, chiffres, témoignages**
- **Rédiger son message efficacement.**

- Définir 2 ou 3 messages maximum à faire passer dans toute la présentation.
- Montrer un message sur une slide PowerPoint, et laissez-le en place
- Une idée se résume le plus souvent en 1 mot, voire 2.
- Eviter de noyer son idée dans du texte C'est LA règle de base.
- Les slides doivent être claires, le plus épuré possible

Méthode. : *Création de Cas pratiques – Partage des bonnes pratiques*

❖ **De la structure de messages à la préparation du support**

- **Connaître les règles d'une diapositive percutante**
- **Choisir des illustrations pertinentes et créatives**
- **Respecter les circuits de lecture et s'assurer de la lisibilité**
- **Préparer les commentaires**
- **Harmoniser sa présentation. Soigner les transitions**

- Structurer sa présentation :
- Mettre en avant une seule idée par diapositive à développer à l'oral.
- Mettre le titre au service du message à transmettre.
- Produire un visuel à la hauteur de son message

❖ **Illustrer sa présentation**

- **Faire référence avec naturel au support de présentation**
- **Gérer l'interactivité avec le public**

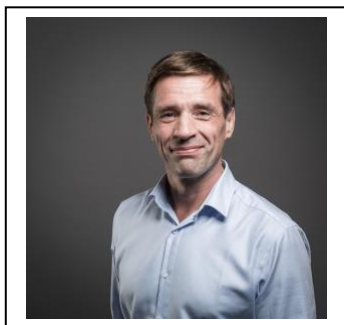
- Aérer son texte. Organiser l'espace.
- Équilibrer les différents éléments de la diapositive : titres, mots-clés, diagrammes.
- Conserver une unité visuelle et de ton tout au long de la présentation :
- Eviter les mélanges de photos, graphismes, dessins, trop de texte noie le message clé, trouver le juste milieu.

❖ **Animer sa présentation**

- **Utiliser un modèle de présentation PowerPoint personnalisé et cohérent.**

- Choisir les bonnes couleurs.
- Se servir du powerpoint pour illustrer votre discours et pas l'inverse.
- Personnaliser les présentations selon les interlocuteurs et le contexte...
- Préférer les animations « de base », « discret », « modéré »
- Adapter l'intensité à l'idée.
- Jouer sur la police pour hiérarchiser les informations sur la diapositive.
- Choisir des mots forts, rester positif.
- Donner un résumé du powerpoint à vos auditeurs ses interlocuteurs (*configuré « écrit ».*)

Méthode. : *Pratique de simulations professionnelles*



Tel. 06 60 43 33 01
Mail. jjlapierre@orange.fr

- ▶ **Artiste Lyrique :**
 - Chœur de la Garde Républicaine, de l'Opéra Comique.
 - Soliste à l'Opéra d'Agen, Bordeaux, Théâtre Lyrique des Yvelines.
 - Professeur de chant.
 - Chef de Chœur.
- ▶ **Comédien :**
 - Auteur/interprète de pièces de théâtre (cf. www.operabaffes.com)
 - Comédien – Mise en scène – Conduite d'acteur.
- ▶ **Consultant/Formateur :**
 - Fondateur d' « A Portée de Voix » (www.aporteedevoix.com)
- ▶ **Expert « VOIX & Leadership » à l' APM**
(Ass. Progrès du Management – 7000 membres cadres dirigeants en France et pays francophones)
- ▶ **Extraits Conférences :** www.youtube.com (jean-jacques lapierre)

❖ **Ex. Références Clients :**

➤ **Communication et expression orales**

Fonctions : Commerciaux, consultants

- Clients : CFF, JC DECAUX, PriceWaterHouseCooper...

Fonctions : Relation Client

- Clients : FREE, NESPRESSO France, TELETECH International...

Fonctions : Managers

- Clients : AIRBUS Group, DISNEY Resort, HEC (Prog.MBA) ...

Fonctions : Dirigeants d'entreprises (Coaching individuel)

- Clients : ENGIE, KONICA Minolta, TOSHIBA...

Fonctions : Officiers Généraux

- Clients : Ministère des Armées (MIRVOG)

➤ **Cohésion d'équipe – Conférence - Evènementiel :**

- Conférence : **ENA, Ministère de la Défense (CFMD / MIRVOG)**
LA POSTE, CJD (Centre Jeunes Dirigeants d'entreprises)...
- Team-building : **HEC, ESSEC, Univ.Paris Dauphine, S.N.C.F, NEXANS, Orange ...**

➤ **Autres :**

Fonctions : Avocats

- Clients : Ecole de formation d'avocats HEDAC - ERAGE

Fonctions : Etudiants

- Clients : INSEEC Paris Business School, Université Paris V Descartes

Fonctions : Médiateur familiaux

- Clients : Université Paris X Nanterre.