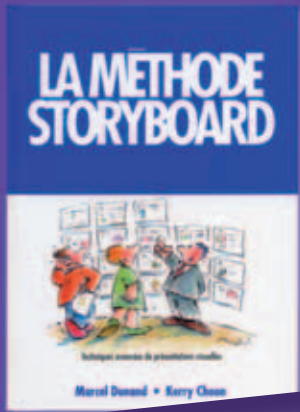


Préparer des présentations efficaces

Avec la Méthode Storyboard

OBJECTIFS

- Adopter un style de communication actif dans vos présentations.
- Développer vos facultés d'analyse et de synthèse.
- Maîtriser une technique de présentation immédiatement applicable et ce, quel que soit le sujet de vos présentations.



Ce livre est remis à chaque participant

Séminaire complémentaire:
«Prise de parole en public».

Remarque

Les participants sont invités à constituer un dossier contenant les informations sur lesquelles ils aimeraient travailler avec leur propre ordinateur portable.

Vous devez faire une présentation. Ce n'est pas ce que vous préférez, c'est vrai. Mais vos idées sont claires, vous possédez votre sujet, vous avez pris des notes documentées. Juste un peu le trac. Serez-vous choqué si nous vous disons que vous n'avez fait que le 20% de votre préparation? Et pourtant, votre impact va dépendre du 80% qui reste à mettre en forme! En effet, peu d'exposés atteignent vraiment l'objectif visé, leurs auteurs n'ayant pas su leur donner la logique et la structure qui en auraient fait des **présentations claires et convaincantes**. Le moyen de «booster» votre efficacité dans vos présentations, c'est ce que nous vous promettons ici.

Destinataires

Cadres ou collaborateurs qui doivent réaliser des présentations pour faire passer un message, partager leurs idées ou faciliter la prise de décisions.

Exemple: présenter des produits à des clients, obtenir l'accord de la direction sur des propositions, convaincre ses collaborateurs, informer un public de néophytes, résumer les analyses et résultats d'une recherche.

Méthodes

Formation active et participative. Apports théoriques suivis par la réalisation en petits groupes d'une présentation complète sur un sujet tiré de l'environnement professionnel des participants.

Animateur

Bruno Poirier

Programme

Identifiez le message clé – Une bonne présentation repose avant tout sur une bonne analyse du contenu

- Identifiez clairement le message final qui devra être retenu par le public.
- Relevez les messages secondaires qui viendront soutenir le message final.
- Formulez chaque information de base sous forme de message (valeur ajoutée).

Structurez les messages – Une bonne présentation s'appuie sur un raisonnement adapté au public

- Évaluez la situation, identifiez les objectifs de la présentation et les besoins du public.
- Imaginez l'argumentation idéale propre à motiver ou convaincre ce public.
- Utilisez «le principe de l'iceberg» pour structurer autour de trois arguments forts.

Communiquez le message clé – La «Méthode Storyboard» assure le lien entre le fond et la forme

- Imaginez le support visuel de la présentation à l'aide d'un «storyboard».
- Concevez des visuels au service des messages à faire passer.
- Réalisez des visuels sobres, bien écrits et professionnels.