



1



2



3



5



6

Qu'est qu'un mauvais orateur
ou une mauvaise oratrice ?
Quelqu'un qui a le charisme
d'une huître ?

8

Au programme

La voix
Le langage du corps
Le regard

Les questions à se poser avant de commencer
Choisir les bons mots
L'introduction
La conclusion

Le support visuel
Le trac

9



10

Le ton interrogatif



11

Je suis très en forme aujourd'hui !	Monsieur ! Vous êtes très beau !
On fait la course ?	Hé, mais je vous connais !
Mais c'est pas vrai ! Génial !	Ça te dit de sauter dans les flaques ?
Demain c'est samediiii !	Oh non, il n'a pas dit ça ? Si ?
Quoi ? Mais je rêve !	J'en meurs d'envie !
Et alors, tu as répondu quoi ?	Go Go Go Goooooo !
Tu viens avec moi ?	Tu es au courant ?
Alors, ces vacances ?	Je propose une minute de silence.
Ah tu m'invites ? Merci !	Je suis très content de te voir !
Et alors, tu as répondu quoi ?	Oh, mais ça alors ! Je ne le crois pas !
Ce film est fabuleux !	Quelle catastrophe !
J'ai perdu mon chien.	J'adore ce soleil !
J'ai réussi !	Bonne année !

12



13



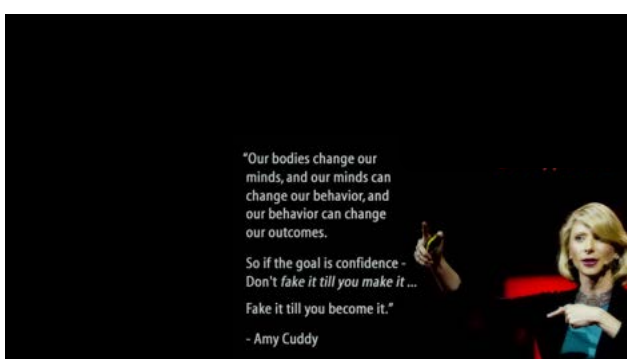
14



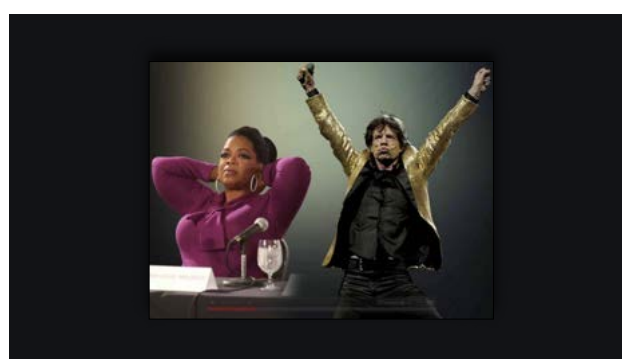
15

La posture de la crédibilité

16



17



18



19



20



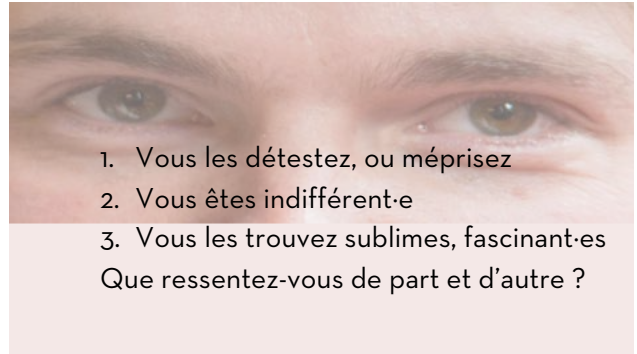
21



22



23



1. Vous les détestez, ou méprisez
 2. Vous êtes indifférent·e
 3. Vous les trouvez sublimes, fascinant·es
- Que ressentez-vous de part et d'autre ?

24



25



Quel est mon objectif ?

Quel est mon message ?

Quel est mon audience ?

26

Je vais présenter mon projet à la direction

Pourquoi dois-tu le présenter à la direction ?
Pour les convaincre de la validité de mon projet.

Pourquoi les convaincre de la validité de ton projet ?
Pour qu'ils me donnent leur aval pour le réaliser.

Pourquoi veux-tu qu'ils te donnent leur aval ?
Pour avoir leur aval pour réaliser mon projet.

Peux-tu réaliser ton projet sans leur aval ?
Non !

27

Choisir les
bons mots

28



Excès d'enthousiasme

Vous devez m'écouter



29

Qu'impliquez-vous ?

Que vous êtes supérieure ?

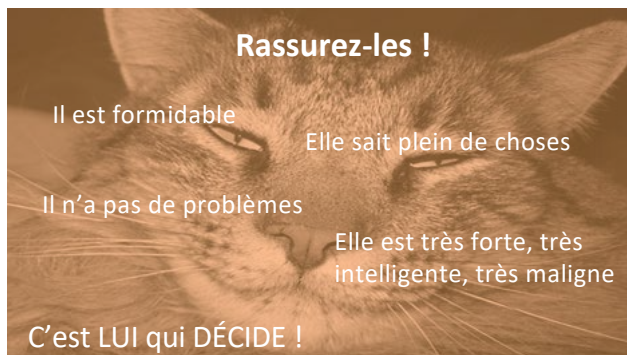
Que vous savez mieux que lui ou elle ?

Qu'il ou elle a un problème ?

Que vous êtes plus fort, plus
intelligente, plus malin ?

Que vous lui dictez ce qu'il ou elle doit faire ?

30



31



32

Vous allez adorer ce stylo, tout le monde en a un. Il faut absolument que vous en achetiez un. Si vous pensez ne pas en avoir besoin vous avez tort. Ce stylo est fait pour vous, car il vous aidera à mieux écrire. Et vous ne pourrez plus vous en passer. Croyez-moi, soyez malin et faites comme moi. Achetez-en deux d'un coup !



33



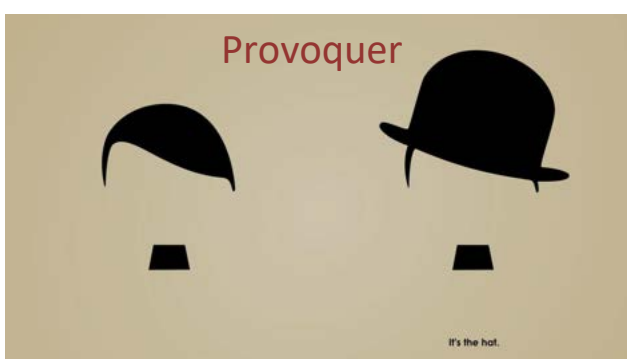
34



35



36



38



39

Inciter

1. Citation
2. Boucler la boucle
3. Question
4. Formule AAA

40



41

La méthode Andouillette !

- Aversion
- Amélioration
- Action

AVERSION

Si vous ne préparez pas la conclusion de votre présentation, vous risquez de patauger dans la semoule devant votre auditoire et vous les incitez plutôt à ne rien faire.

ACTION

Prenez une quinzaine de minutes pour préparer votre conclusion en utilisant la formule des AAA et pratiquez la sérieusement avec un bon accompagnement non verbal.

AMELIORATION

Et vous aurez l'air confiant, crédible et vous les inspirerez véritablement à agir. Vous repartirez la tête haute, fier-es du résultat obtenu.

Donc prenez 15 minutes pour préparer votre conclusion

42



43



44



45

Parler avec impact, communiquer avec charisme

Pour faire un « bon » Power Point :

- > Il vous faut un long texte écrit en petit
- > Des tableaux touffus
- > Une liste à puces (toutes les mêmes)
- > Des graphiques denses
- > Pensez à remplir toute la page avec du texte
- > À tout faire apparaître en même temps
- > Parler pendant que les gens lisent
- > Surtout ne pas oublier le logo... partout
- > Donner la même intensité à tout le texte

- > Utiliser une image, en petit, de type clipart et laisser le filigrane.
- > Ne pas vous remettre en question quand vous voyez que tout le monde décroche
- > Et bien sûr, ne réfléchissez pas à la façon dont vous utilisez le template, si vraiment vous ne pouvez pas vous en passer
- > S'il vous plait, ne suivez aucun de ces « conseils »

Geneviève Smal Communication verbale g.smal@si-trouille.com

46



47



48

Vous êtes totalement libres de ne pas suivre les conseils de ce webinaire, mais je crains que si vous ne les suiviez pas, vous donneriez l'opportunité à des personnes moins bien intentionnées que vous, de vous dépasser, voire d'avoir de l'emprise sur vous. De plus, ce serait dommage de ne pas profiter de toutes les occasions pour augmenter votre crédibilité et convaincre votre entourage.

Prenez un peu de temps, tous les jours pour vous tenir plus droit-e et stable pour regarder dans les yeux, préparer vos interventions avec un objectif clair et pour danser et chanter quand vous sentez que le stress monte.

Et dans quelque temps, voire très rapidement, vous percevrez une belle différence et vous gagnerez en confiance et en charisme.

49

ATELIER EN LIGNE
RÉSEAU MIXITÉ ALTER ÉGALES
12h30 - 14h00

*Parler avec impact,
communiquer avec charisme*

avec
Geneviève Smal

Caisse des Dépôts et Consignations
alterégales

50

JUMP
SOLUTIONS FOR EQUALITY AT WORK

Parler avec impact, communiquer avec charisme

Geneviève Smal

www.jump-eg.com

JUMP

51