




# La prise de parole en public

75 %

A scenic view of a railway bridge over a river, with green hills and a cloudy sky in the background. The bridge is made of dark brown metal trusses and wooden sleepers. The tracks lead towards the horizon, flanked by lush green hills and a river. The sky is filled with dramatic, grey clouds.

**« Bien se préparer, bien anticiper,  
c'est se mettre sur le chemin du succès »**

**Mehdi Chahed**



# Facilitateur



- Certifié Maître Formateur par IFC membre du groupe de la Banque Mondiale
- Certifié Assessor par LPI (Learning Performance Institute) et IFC (Membre du groupe de la Banque Mondiale)
- Certifié facilitateur en ligne COLF et CDOL par LPI (Learning Performance Institute)
- Lien Grow Learn Connect : <https://www.growlearnconnect.org/micro-app-directory?combine=Chahed+>

## Objectif 1

Maîtriser les techniques de préparation pour réussir sa prise de parole en public

## Objectif 2

Décrire des structures de présentation

## Objectif 3

Maîtriser des techniques pour apprivoiser son trac

## Objectif 4

Lister les principes de la communication verbale et non verbale



# 01

## I) Soyez prêts

- 1/ Clarifier les enjeux
- 2/ Rechercher et organiser ses idées
- 3/ La structure de votre présentation

# 02

## II) Soyez à l'aise

- 1/ Apprivoiser son trac
- 2/ La communication verbale et non verbale

# Présentez-vous!



**Objectif** Apprendre à se connaître

**Consigne** Sur le Chat, dites-nous:

- Votre nom
- Votre lieu de résidence
- Une attente pour ce webinaire

# Date et durée



**09 Mars 2022**

**14 h GMT**

**1h30**



# Règles générales



**Avez-vous mis votre téléphone en mode silencieux?**

**Avez-vous fermé vos e-mails et autres programmes?**

**Etes-vous dans un endroit calme ?**

# Intéraction



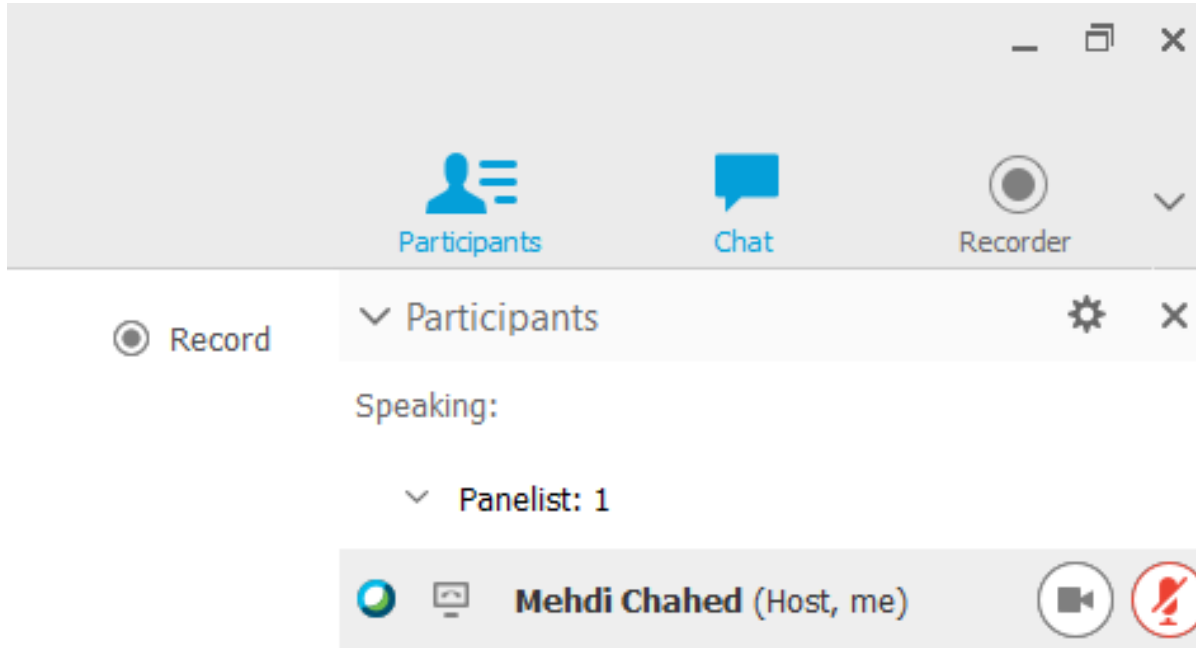
**Soyez**

**prêt**

**Pour**

**participer**

# Micro



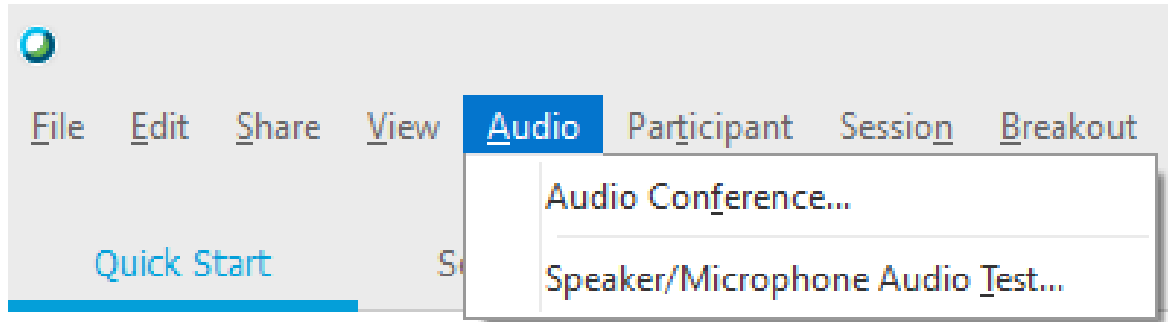
**Mettez votre  
micro en silencieux**



# Audio



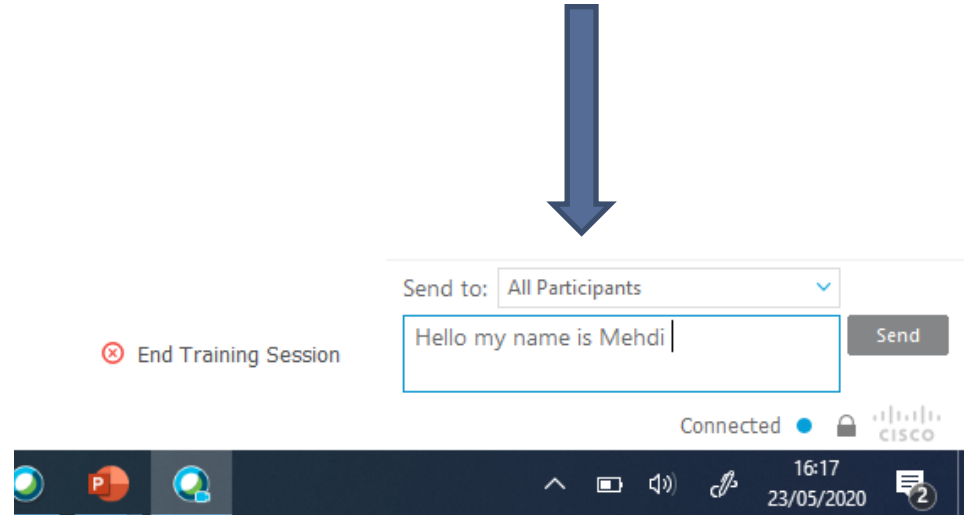
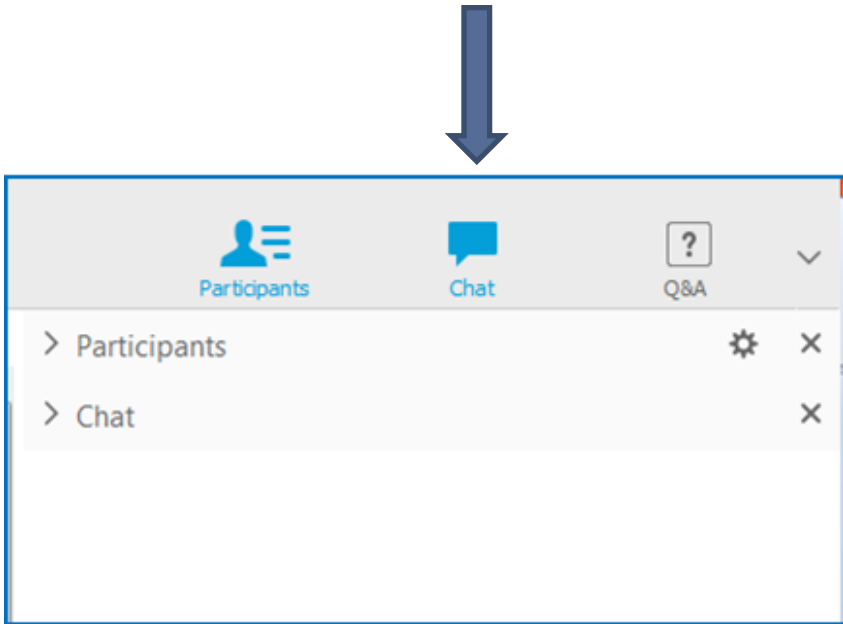
**Cliquer sur Audio**



Mehdi Chahed's training session

Topic: Practice session MJ MC

# Chat



**Utilisez le Chat pour interagir avec les participants**



# Emoticônes

Utilisez les émoticônes  
pour partager  
vos sentiments



Envoyer les réactions

👍	👏	👏	👎
😊	😄	😮	😞
🎉	❤️	👉	🐢
🔥			

Reconnaitre les gestes de la main



# Bénéfices attendus de ce webinaire



- Améliorer votre Prise de Parole en Public au cours de vos interventions professionnelles
- Améliorer votre communication et relations interpersonnelles
- Augmentez vos performances et vos revenus

# Enregistrement



**Cette session  
va être enregistrée**



**Soyez prêts**

**01**



# 1. Clarifier les enjeux



Quelles sont les questions  
à se poser pour préparer  
une intervention en public ?



An open notebook with a fountain pen and a white marker on a wooden desk. The notebook is open to a blank page with horizontal lines. A fountain pen is resting on the page, and a white marker is lying on the desk to the right. The background is a wooden surface.

A qui vous adressez-vous ?

A quel titre parlez-vous ?

Quel est votre objectif ?

Quels moyens utiliser ?

**Quel est le cœur de votre message clé?**

# 1. Clarifier les enjeux

**A qui vous  
adressez-vous ?**



Photo libre de droit d'utilisation

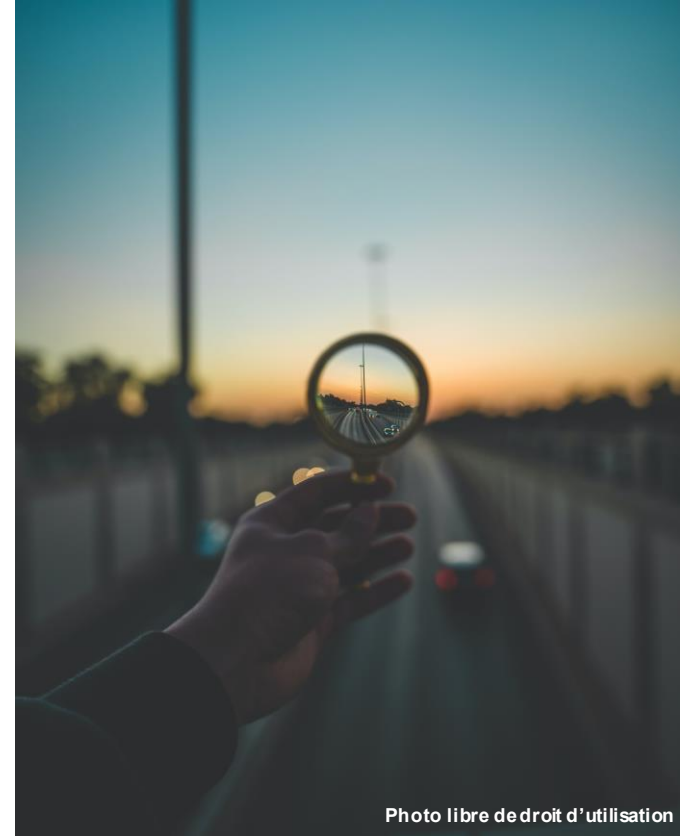
# 1. Clarifier les enjeux

**A quel titre  
parlez-vous ?**



# 1. Clarifier les enjeux

**Quel est votre  
objectif ?**





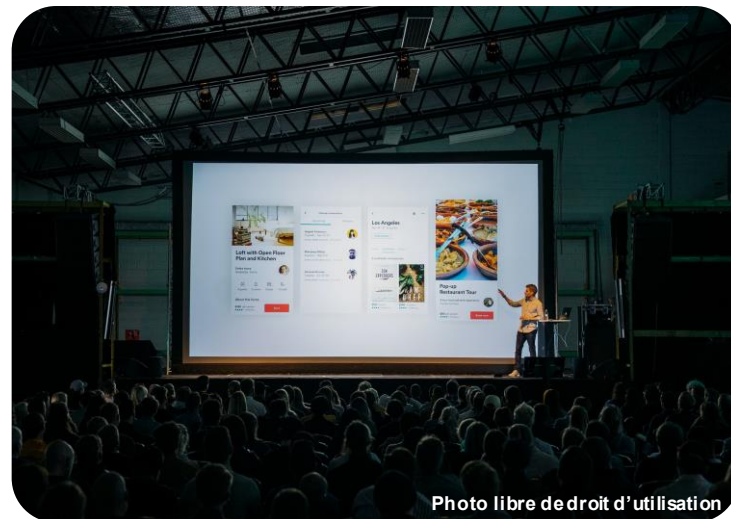
# 1. Clarifier les enjeux

**Quel est le coeur de votre message clé ?**



# 1. Clarifier les enjeux

**Quels moyens  
utiliser ?**



**1. A qui vous adressez-vous ?**

**2. A quel titre parlez-vous ?**

**3. Quel est votre objectif ?**

**4. Quel moyen utiliser ?**

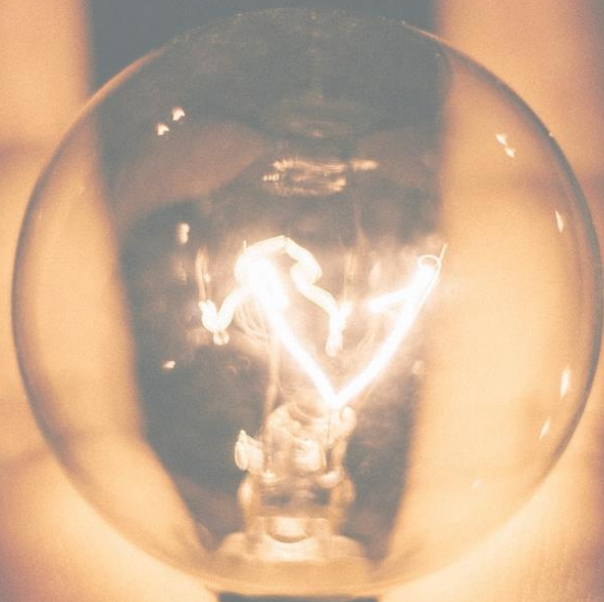
**5. Quel est le cœur de votre message clé ?**

# Synthèse

Pour clarifier les enjeux il faut savoir :

- A qui vous adressez-vous ?
- A quel titre parlez-vous ?
- Quel est votre objectif ?
- Quel est le cœur de votre message clé?
- Quels moyens utiliser ?

## 2. Rechercher et organiser ses idées





**Comment organisez-vous  
vos idées ?**



## 2. Rechercher et organiser ses idées

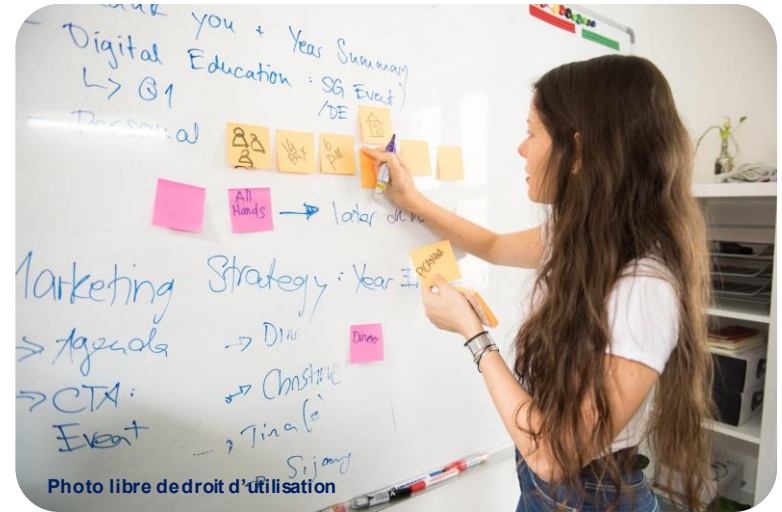
### Cadrer votre sujet



Photo libre de droit d'utilisation

## 2. Rechercher et organiser ses idées

# Brainstorming



## 2. Rechercher et organiser ses idées

**Regroupez vos idées**



## 2. Rechercher et organiser ses idées

**Dégager l'idée centrale**



Photo libre de droit d'utilisation

# Activité d'application

## Objectif :

Appliquer la méthode de brainstorming pour rechercher et organiser ses idées



**Instruction :** Imaginez que vous devez faire une présentation sur le sujet suivant : “Digitalisez vos formations”

Faites un brainstorming pour trouver l’idée centrale (2 mn)



# *Synthèse*

Pour rechercher et organiser vos idées il faut :

- Cadrer votre sujet
- Faire un Brainstorming
- Regrouper vos idées

# Workflow Strategy

## 3. La structure de votre présentation



**Comment préparez vous  
la structure de vos  
présentations ?**



### 3. La structure de votre présentation

## Le plan persuasif en trois étapes ?



**Le storytelling ?**



# Le plan persuasif

P<sub>3</sub>

L<sub>1</sub>

A<sub>1</sub>

N<sub>1</sub>

Pour argumentez, il fait appel à la raison

Etre **direct** et **efficace**



# La structure d'un plan persuasif

**Introduction** → Très importante, condenser ce qui sera dit



**Développement** → Idée principale et idées secondaires



**Conclusion** → Très importante – résumer ce qui a été dit



# 1- Introduction «Voilà ce que je vais vous dire»



**Objectif :**

**Valider l'idée force**

# 1- Introduction «Voilà ce que je vais vous dire»



Photo libre de droit d'utilisation

**Dégager les 03  
arguments clés**

# 1- Introduction «Voilà ce que je vais vous dire»



**Ajouter l'accroche en tout début**

# 1- Introduction «Voilà ce que je vais vous dire»



**Faites preuve de créativité**

## 2- Le développement «Voilà ce que j'ai à vous dire»



Photo libre de droit d'utilisation

**Les arguments majeures**

**Synthétique et dynamique**

## 2- Le développement «Voilà ce que j'ai à vous dire»



### Exemples et Transitions

# La structure d'un plan persuasif

## Développement

### **Idée principale 1**

Idées secondaires 1.1, 1.2, 1.3

Lien logique

### **Idée principale 2**

Idées secondaires 2.1, 2.2, 2.3

Lien logique

### **Idée principale 3**

Idées secondaires 3.1, 3.2, 3.3



### 3- Conclusion «Voilà ce que je vous ai dit»



**Rappelez  
les arguments clés**

### 3- Conclusion «Voilà ce que je vous ai dit»



**Rappelez  
l'idée force**

### 3- Conclusion «Voilà ce que je vous ai dit»



Photo libre de droit d'utilisation

**Mettez en avant  
les avantages**

### 3- Conclusion «Voilà ce que je vous ai dit»



**Soignez  
la note finale**

**Exemple**



# Le storytelling



## More ideas

### Do one thing at a time

The lesson is a sequential process, and it's important to do one thing at a time. Research clearly shows that it's better to do one thing at a time than to do two things at the same time. Research also shows that it's better to do one thing at a time than to do two things at the same time. Research also shows that it's better to do one thing at a time than to do two things at the same time.

### Divide presentations into 20-minute segments

Remember my students who said they got bored? The 20-minute segments I had them do for many years, provides a predictable structure that helps people pay attention. It's the structure that makes a lesson, for which I was named the Harvard Teacher of the Year (awarded at one of the largest universities).

I decided that every lesson I'd ever give would be 20 minutes long, and that each segment would last only 10 minutes. I'd also agree to cover a single core concept, and always explainable in one sentence. The idea was to get people to pay attention, and the lesson like a hook. The idea was to get people to pay attention, and the lesson like a hook. The idea was to get people to pay attention, and the lesson like a hook.

Each class was 30 minutes, so I could easily have enough large concepts in a single period. I would use the other 10 minutes

to the segment to provide a detailed description of that single concept. The trick was to ensure that each detail could be easily explained. The trick was to ensure that each detail could be easily explained. The trick was to ensure that each detail could be easily explained.

When I was trying to multitask, if I'd been telling the audience where the presentation, the audience is trying to drive while talking on the phone. The audience is trying to drive while talking on the phone. The audience is trying to drive while talking on the phone.

When I had 20 minutes had elapsed, I had only about 600 seconds to cover the lesson. Why did I construct my lesson that way? I had only about 600 seconds to cover the lesson. Why did I construct my lesson that way?

After the first second to "hook" the audience, the audience's attention is gone. If something isn't done quickly, the audience's attention is gone. If something isn't done quickly, the audience's attention is gone. If something isn't done quickly, the audience's attention is gone.

# Le storytelling

## L'émotion comme moteur de l'histoire



Photo libre de droit d'utilisation

# Le storytelling

Chronologie du passé  
vers le futur



Photo libre de droit d'utilisation



# Le storytelling

## La structure du storytelling :

Votre histoire	Les émotions associées	Le conte
Le secteur d'activité, l'entreprise, le département, le service, le contexte...	« Il était une fois au royaume de ... »	Le ROYAUME
Il y a des difficultés, une problématique et vous devez réagir	Les rats envahissent la ville ... la famine s'installe ... un dragon menace	Un DRAME
Un nouveau produit, un nouveau process, une nouvelle idée...	Un espoir surgit comme un soleil qui apparait	Un HÉROS
Risques, dangers, concurrence...	« ... de la sueur, du sang et des larmes ... »	Des ÉPREUVES
Succès, bénéfices, avantages... Pour l'équipe, pour les clients, pour l'entreprise...	« Ils furent heureux et eurent beaucoup d'enfants... » C'est le bonheur sur terre	Le GRAAL

# Structure du storytelling



**Exemple**

# Synthèse

La structure de votre présentation :

- **Le plan persuasif en 03 étapes :**

1- Introduction «Voilà ce que je vais vous dire»

2- Le développement «Voilà ce que j'ai à vous dire»

3- Conclusion «Voilà ce que je vous ai dit»

- **Le storytelling**

- Fait appel à l'émotion

- Chronologie du passé vers le futur

**Soyez à l'aise**



S

02

S

**Qu'est-ce que  
le trac ?**



# Comment est généré le trac ?

La phase d'alarme

L'adrénaline pour le pire et surtout pour le meilleur

Le trac c'est la volonté de bien faire

Le trac est un surinvestissement de soi

Derrière le trac, la peur : peur des autres et peur de soi

# Le trac, c'est normal

Le trac est partagé par tous

Artiste

Père, mère

Auto entrepreneur

Sportif

**Formateurs, coach, consultant**

Politicien

Cadre d'entreprise



# Utiliser positivement le trac

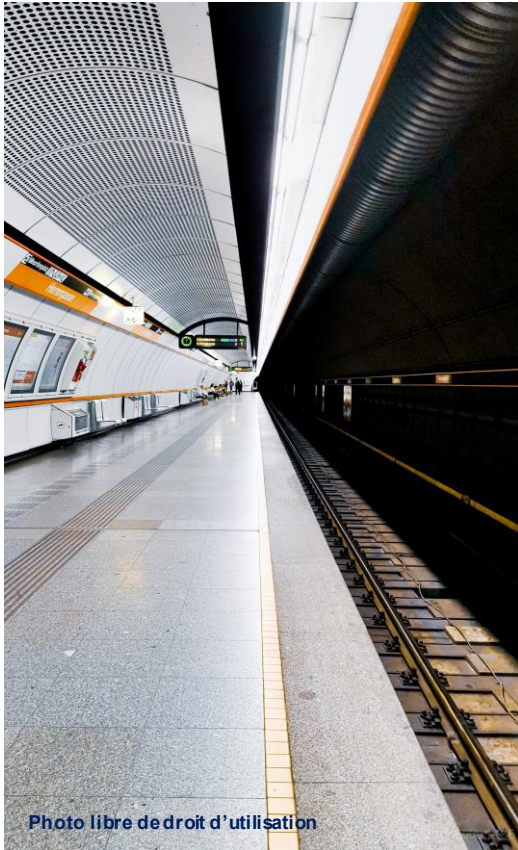


Photo libre de droit d'utilisation

**Anticiper**

**Entraînez-vous, préparez-vous**

# Utiliser positivement le trac



**Sur le court terme :  
préparez-vous**

**Sur le long terme :  
développez la maîtrise de soi**

# Utiliser positivement le trac



**Accepter**

**Ne soyez pas dans le déni**

**Le trac est moins visible  
que vous ne l'imaginez**

# Utiliser positivement le trac



Photo libre de droit d'utilisation

## Apprivoiser-le

# Utiliser positivement le trac



Photo libre de droit d'utilisation

## Utiliser-le



# Passer à l'action



# *Synthèse*

Soyez à l'aise :

- Le trac, c'est normal
- Utiliser positivement le trac
- Passer à l'action



# La communication verbale et non verbale



Qu'est-ce que la  
congruence ?



Dans quel ordre s'affichent les couleurs ?



Jaune



Vert



Rouge



Marron



Bleu

# La congruence

Les mots, la voix et le corps au service de votre parole.



# La congruence

L'accord entre le verbale et le non verbale.

Le non verbale est plus fort que les mots.





# Le langage du corps



Décrivez, sur le Chat  
un langage corporel  
positif et impactant





# La gestuelle



**Déplacez-vous ...  
avec mesure**



# Le Visuel





Photo libre de droit d'utilisation

# La posture



# Le visage

A close-up portrait of a young Black woman with voluminous, curly dark hair. She is wearing large gold hoop earrings and a white collared shirt. She has a neutral expression and is looking directly at the camera. The background is a plain, light blue-grey color.



Photo libre de droit d'utilisation

# La voix



Photo libre de droit d'utilisation

# Parlez en style oral



# *Synthèse*

## La communication verbale et non verbale

- La congruence
- Le langage du corps
- Les gestes
- La posture
- Visage et regard
- La voix

## Objectif 1

Maîtriser les techniques de préparation pour réussir sa prise de parole en public

## Objectif 2

Décrire des structures de présentation

## Objectif 3

Maîtriser des techniques pour apprivoiser son trac

## Objectif 4

Lister les principes de la communication verbale et non verbale



# Plan d'action

## **Objectif:**

Appliquer les enseignements du Webinaire



## **Instruction:**

Dans la fenêtre de discussion, écrivez une chose que vous allez appliquer ou ne plus faire lors de vos prises de parole de public ?

# Ressources utiles

1. [https://www.mindtools.com/search?search\\_term=Better+Public+speaking](https://www.mindtools.com/search?search_term=Better+Public+speaking)

2. <https://www.journaldunet.com/management/efficacite-personnelle/parler-public/>

3. <https://www.hbrfrance.fr/chroniques-experts/2019/07/27198-pour-apprendre-sortez-de-votre-zone-de-confort/>

4. <https://www.bing.com/videos/search?q=Mind+parachutes+video+parler+en+public&qpv=Mind+parachutes+video+parler+en+public&FORM=VDRE>

# Actions Post-webinaire



Appliquez, appliquez et appliquez

Lisez les ressources supplémentaires

Nous aider à améliorer continuellement les webinaires et services en participant dans l'évaluation de ce webinaire.

# Actions Post-webinaire



- Devenir **membre de notre communauté Francophone** , en vous registrant ici,

- Suivre la page LinkedIn de GLC et participer activement dans les discussions publiques.

- Devenir **Signataire aux IFC Principes de l'Apprentissage** pour signaler votre engagement pour les standards les plus élevés dans la promotion des capacités du secteur privé

**Q / A**



# Suivez nous



## Suivez-nous sur :

### Lien LinkedIn Mehdi Chahed :

<https://www.linkedin.com/in/mehdi-chahed-41678519/>

### Lien LinkedIn Sonia Astfalck :

<https://www.linkedin.com/in/sonjaastfalck/>

### Lien Grow Learn Connect :

<https://www.growlearnconnect.org/micro-app-directory?combine=Chahed+>

**Nouveaux programmes de Formation en ligne :  
FLO, Certification IFC-LPI-TPMA...**