

7 Conseils

pour

REUSSIR

votre

PRESENTATION

Conseil n°1

A LA RACINE DU MAL...

Lorsque je donne une formation sur le design de présentations, j'ai l'habitude de commencer la session en posant cette question : « Qu'est-ce qui caractérise, selon vous, une mauvaise présentation ? »

C'est le genre de questions où les réponses arrivent assez rapidement car (malheureusement) tout le monde a déjà subi de mauvaises présentations. Parmi les réponses qui arrivent en tête, on trouve les problèmes suivants :

- Le présentateur ne faisait que lire ses slides
- Les slides avaient trop de texte
- Le présentateur n'était pas à l'aise et communiquait son stress
- On ne comprenait pas où le présentateur voulait en venir
- La présentation était beaucoup trop longue
- Le présentateur était « en mode monologue »



Et la liste est encore longue ... Tous ces problèmes sont importants et vous verrez dans ce guide certaines techniques pour les résoudre. Il est toutefois un problème beaucoup plus important, et qui, finalement, englobe tous les précédents. C'est ce que j'appelle le problème-racine.

Tant que ce problème n'est pas pris en compte et n'est pas résolu, vous pouvez être certain que votre présentation ira droit dans le mur. Ce problème consiste à croire que l'auditoire vient vous voir pour vos beaux yeux ...

Dit autrement, ce qui compte vraiment ce n'est pas vous ou votre présentation. Ce qui compte c'est ce que vous apportez à votre auditoire et les moyens que vous mettez en œuvre pour VRAIMENT aider votre public à comprendre votre message. Quel que soit votre domaine d'activité, quel que soit votre notoriété, quel que soit votre expérience, la seule chose que veut votre auditoire

c'est savoir si ce que vous allez lui dire va l'intéresser et impacter positivement sa vie. Tout votre job de présentateur consiste à donc à adapter votre présentation et vos intentions premières pour répondre à ce besoin. Et surtout n'oubliez pas : Faites simple.

Conseil n°2

STOP AU POWERPOINT MULTI-FONCTIONS !

Je ne sais pas si vous avez déjà eu besoin d'utiliser le tire-bouchon ou le ciseau d'un couteau suisse ? Et bien en général, cela fonctionne beaucoup moins bien qu'un vrai tire-bouchon ou qu'un vrai ciseau. Pour les présentations PowerPoint c'est un peu la même chose ... Une fausse bonne idée très répandue consiste à croire que l'on fait coup double avec PowerPoint, c'est-à-dire à la fois un support de présentation et un document que l'on pourra remettre à l'issue de la présentation. En réalité, en fonctionnant comme cela on perd sur les deux tableaux: Vous aurez à la fois un mauvais support de présentation et un mauvais document à transmettre.

Essayons de remettre les choses à leur juste place. Le but d'une présentation PowerPoint est de vous fournir un support visuel pour accompagner votre discours. Il est important de comprendre que la présentation ce n'est pas PowerPoint, la présentation c'est VOUS. C'est d'abord vous que le public doit regarder et non pas l'écran. C'est vous qui devez être au centre du jeu et non pas des



diapos gavées de listes à puces. Et c'est pour cela que vous avez besoin d'illustrer vos idées avec une bonne présentation PowerPoint.

Adaptez vos supports en fonction du contexte : Faites de votre PowerPoint un véritable support visuel et réalisez un résumé ou un rapport que vous transmettez après votre présentation (et surtout pas avant ni pendant). Et surtout n'oubliez pas, dans les deux cas : Faites simple.

Conseil n°3

ARRETEZ DE GAVER VOTRE AUDITOIRE

« Trop c'est trop ! » S'il fallait résumer en une phrase le mal qui touche la plupart des présentations ce serait sûrement celle-ci.

Trop longue, trop de texte, trop de slides, trop de jargon ... C'est l'indigestion d'information assurée ! Vous noterez que cet excès touche à la fois le fond et la forme de la présentation.

Sur le fond, la tentation de vouloir tout dire l'emporte quasiment toujours. Et on touche ici au cœur du problème. Etre exhaustif procède souvent de la volonté de bien faire. On veut être le plus complet possible sur le sujet. On n'hésite pas à rentrer dans les détails. Et même à rentrer dans les détails du détail. Cela est contre-productif pour une seule et bonne raison : notre cerveau ne peut ingurgiter indéfiniment de nouvelles informations. D'où l'importance de savoir bien sélectionner les points clefs que l'on souhaite faire passer. Pour résumer, une bonne présentation penche plus du côté de la synthèse que de l'analyse.



Ensuite, sur la forme, on veut exploiter chaque cm² de diapo en les surchargeant de schémas, graphiques et textes.

Retenez simplement que pour avoir une communication optimale c'est exactement l'inverse qu'il faut faire. Plus vous épurerez et plus vous gagnerez en impact.

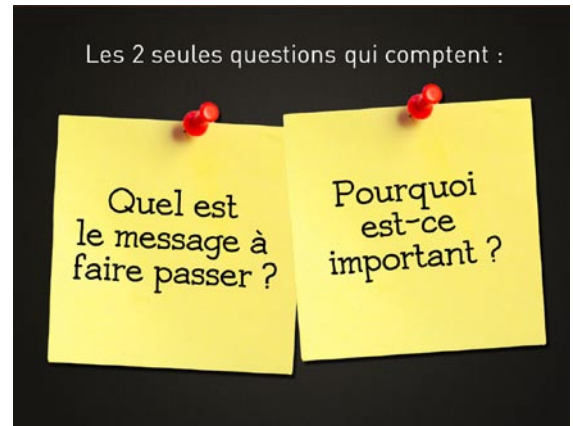
Conseil n°4

LES DEUX SEULES QUESTIONS QUI COMPTENT

Etes-vous sujet à l'angoisse de la slide blanche ? Vous savez ce moment où vous êtes les yeux dans le vague devant votre ordinateur à la recherche désespérée d'idées pour structurer votre présentation.

Personnellement, je vous encourage vraiment à préparer votre présentation loin d'un ordinateur. Pour le moment, éteignez votre ordinateur et munissez-vous simplement d'une feuille de papier et d'un crayon.

Maintenant que vous êtes face à votre feuille blanche, vous vous demandez certainement par où commencer. Il serait facile de vous proposer une longue liste de questions qui vous permettrait de « brainstormer » sur votre discours. Mais à se poser trop de questions, on oublie parfois de se poser les plus importantes. S'il ne fallait garder que deux questions, ce serait certainement celles-ci : Tout d'abord, quel est le message à faire passer ? et ensuite pourquoi est-ce important ?



Les réponses à ces deux questions conditionnent le succès de votre présentation. Si vous arrivez à identifier clairement quel est le message central à faire passer et pourquoi c'est important pour votre public, alors vous aurez déjà réussi 50% de votre présentation. Les 50% restant ne seront que de l'exécution. Exprimez votre message clef dans une phrase claire et succincte. Revenez à l'essentiel et ... faites simple.

Conseil n°5

1 IDÉE = 1 DIAPO

Dans le conseil n°3, nous avons vu que les diapos surchargées d'informations étaient un obstacle à la réussite d'une présentation. Deux grandes causes expliquent cette surcharge d'information.

La principale cause est que le présentateur n'a pas su sélectionner les informations vraiment importantes des informations secondaires. Une autre cause possible est le syndrome de la présentation-prompateur. Par facilité, le présentateur met ses idées sur la slide et se contente ensuite de les lire à son public. Rien de mieux pour planter sa présentation !

Surcharger ses diapos, c'est la double peine : Vous assommez votre auditoire et vous noyez l'impact de votre message central.

Une solution efficace consiste à suivre cette règle « 1 idée = 1 diapo ». Au lieu d'entasser toutes vos idées sur une liste à puces, décortiquez votre message et mettez chaque idée sur une slide. N'ayez pas peur



d'augmenter le nombre de slides : ce qui compte c'est la clarté et la fluidité de votre message. Cette règle vous poussera aussi à mieux peser le poids réel de votre idée. Pour certaines d'entre elles, vous vous poserez sûrement la question « Cette idée mérite-t-elle vraiment une diapo ? » Toutes les idées ne méritent pas une diapo.

Conseil n°6

LA SEULE CHOSE A RETENIR DU STORYTELLING

Comment maintenir et aiguïser l'intérêt du public ? Cette question, tous les présentateurs – qu'ils soient expérimentés ou amateurs – se la sont déjà posée.

Plongez-vous dans vos souvenirs et souvenez-vous de la dernière fois que vous avez été captivé par une discussion entre amis, par une émission de radio ou télé. Peu importe le sujet abordé dans ces différentes situations, je suis convaincu que ce qui a maintenu votre intérêt, c'est la manière dont le thème était présenté. Et la manière la plus efficace de communiquer ses idées est de le faire à travers des histoires.

Le pouvoir des histoires est incroyable ! Elles permettent à l'auditoire de mieux s'identifier à la situation, elles facilitent la mémorisation, elles apportent de la fluidité et surtout elles maintiennent l'intérêt du public.

Le problème est qu'à l'heure actuelle, les présentations ne sont que des simples successions de faits sans structure narrative pour les accompagner.



Le storytelling est quelque chose qui peut intimider. Pour avoir un peu étudié le sujet, je trouve qu'il est parfois difficile d'appliquer toutes ces techniques pour ses présentations. Il reste cependant un concept fondamental à retenir du storytelling : Il s'agit de la structure narrative de base. TOUTES les histoires qui marchent (des plus grandes mythologies à l'anecdote de fin de repas de votre oncle) suivent un schéma simple en 3 étapes : 1) situation de départ 2) complication 3) résolution.

Dans ce schéma, le héros vit dans un monde connu (situation de départ). Pour une raison X, il est appelé à l'aventure. Au cours de l'histoire, il rencontre des obstacles et épreuves qu'il doit vaincre (complication). Il triomphe de ces épreuves, décroche le graal et revient transformé de son aventure.

Comme vous le voyez, cette structure est à la fois extrêmement simple et extrêmement efficace. Elle peut s'adapter à n'importe quel domaine ou situation. Elle apporte une dynamique à votre discours à laquelle l'auditoire pourra s'identifier.

Conseil n°7

PRIORITE AUX VISUELS

« Une image vaut 1 000 mots. » Tout le monde connaît cette expression et chacun d'entre nous a déjà pu en vérifier le bien-fondé. Pourtant, les présentations restent gavées de textes et de listes à puces sans fin. Des études ont démontrées que l'on retient de façon beaucoup plus durable ce que l'on voit que ce que l'on entend.

Le monde des présentateurs se divise en deux catégories : ceux qui ont compris l'impact des visuels dans leurs présentations et ceux qui en ignorent tout et s'étonnent que le public pique du nez.

Lorsque je parle de visuels, je ne parle pas des clip-arts ou de l'éternel bonhomme fantôme blanc. Je parle de visuels qui soutiennent et accompagnent votre message de manière vivante.

Il est fort probable que votre présentation traite de thèmes relativement abstraits. Dans ce cas trouvez une analogie appropriée à votre sujet et illustrez votre présentation autour de cette analogie.





Simple Slide.com

Montrez ce que vous pensez