

# Sommaire

<b>Introduction</b> .....	9
<b>1. Pourquoi présenter est-il si compliqué ?</b> .....	11
« Présenter », une prestation à enjeu .....	11
Une discipline peu enseignée .....	12
Bien présenter, c'est se motiver pour la discipline .....	13
Accepter d'apprendre.....	14
<b>2. Quatre grands principes pour une communication performante</b> .....	15
Se fixer un objectif.....	15
Appréhender le contexte .....	17
<i>Contrainte 1 : le temps imparti</i> .....	17
<i>Contrainte 2 : la disposition du lieu</i> .....	17
<i>Contrainte 3 : les conventions sectorielles et d'image</i> .....	18
Séduire l'auditoire.....	19
<i>Six mécanismes pour convaincre davantage</i> .....	20
<i>Pour aller plus loin : le recours à la sociodynamique</i> .....	26
Bien jouer son rôle de speaker.....	28
<i>Avant la présentation</i> .....	29
<i>Pendant la présentation</i> .....	29
Cas particulier : la présentation à une direction générale ....	30
<b>3. Comment concevoir des transparents impactants</b> .....	33
La structure type d'un transparent .....	33
Une idée n'est pas un message ! .....	37

Le poids des faits significatifs .....	40
Les mots galvaudés tuent les messages.....	41
Synthétiser et regrouper les idées pour assembler des messages .....	42
Règles pour le bon usage des listes à puces .....	46
Chaque transparent véhicule un message unique .....	48
<i>Cas des contenus organisés en mode « inductif »</i> .....	50
<i>Cas des contenus organisés en mode « déductif »</i> .....	52
Qu'ajoutent les schémas, tableaux et graphiques ? .....	54
<i>Présenter et expliquer des faits à partir de données chiffrées....</i>	59
<i>Expliquer une évolution ou une tendance</i> .....	64
<i>Expliquer une situation compliquée par un schéma</i> .....	67
<i>Présenter un plan d'action ou une démarche de travail</i> .....	75
Pourriez-vous faire des transparents propres, SVP ? .....	79

<b>4. Le chemin de fer, fil conducteur de votre propos</b> .....	85
La structuration des messages .....	85
<i>Le plan inductif</i> .....	89
<i>Le plan déductif</i> .....	92
<i>Concevoir un plan à la fois inductif et déductif</i> .....	94
Comment réussir une introduction ? .....	97
<i>Question du type « Quel est l'état de la situation ? »</i> .....	98
<i>Question du type « Devons-nous continuer à faire ce qui était décidé ? »</i> .....	100
<i>Question du type « Que devons-nous ou devrions-nous faire ? »</i> .....	100
<i>Question du type « Pourquoi nous ? »</i> .....	101
L'art de la conclusion.....	102
<i>Marteler le message principal</i> .....	102
<i>Construire un message fort</i> .....	102

<i>Offrir une perspective plus générale ou à plus long terme ...</i>	103
<i>Préciser les prochaines étapes .....</i>	104
Le cas particulier des présentations de cent pages et plus ! ...	104
<b>Conclusion .....</b>	107
Soigner les cinq premières minutes .....	107
Innover sur média pour surprendre l'auditoire .....	108
Check-list pour une bonne présentation .....	110