

Présenter de manière efficace & efficient

Present like a professional



Juin 2018

Institut Entrepreneuriat & Management
Institut Unternehmertum & Management

© Dr. Serge Imboden, HES-SO

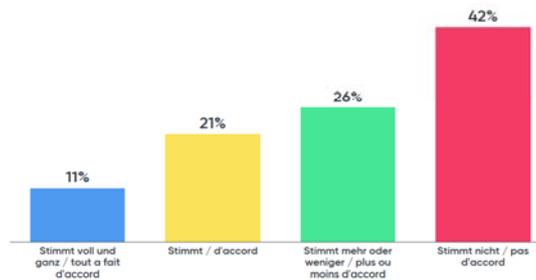


Aimez-vous parler devant beaucoup de gens?

Go to www.menti.com and use the code 49 32 66

Ich spreche gerne vor vielen Leuten / J'aime parler devant beaucoup de monde

Mentimeter



19

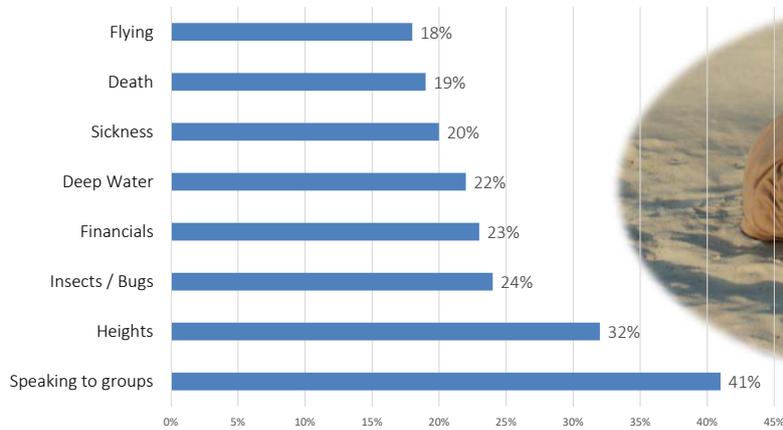
Quelle: <https://www.mentimeter.com/s/e0ed41008c0e83ecf16733a1d7be8d32/664acf209647>

Webviewer Nutzungsbedingungen | Datenschutz und Cookies

Bearbeiten

© Dr. S. Imboden

Tes plus grandes peurs ?



<http://raaland.blogspot.ch>, 2011)

© Dr. S. Imboden

Hes·SO VALAIS WALLIS

3



Agenda

1. Introduction
2. Le principe de CSC pour des présentations professionnelles
3. Do's & Don'ts
4. Le langage non verbal est un moyen important de communication
5. Conclusion

Une bonne présentation est déterminante

- Pour la communication commerciale, les présentations PowerPoint et les e-mails sont actuellement **le standard**
- Au niveau mondial, environ **250 millions** de présentations PowerPoint sont réalisées tous les jours
- Ces présentations permettent de visualiser des **contextes très complexes** et de les rendre plus compréhensibles

www.strategy-compass.com, 2018)

Des présentations de qualité peuvent accélérer votre carrière

- Une présentation de qualité et bien ciblée n'impressionne pas que les clients. Elle peut démontrer des **capacités de management** et ainsi avoir une influence positive sur la suite de la **carrière professionnelle**
- Une mauvaise présentation peut par contre faire échouer une affaire et **freiner le développement professionnel**

www.strategy-compass.com, 2018)

Don'ts



Agenda

1. Introduction
- 2. Le principe de CSC pour des présentations professionnelles**
3. Do's & Don'ts
4. Le langage non verbal est un moyen important de communication
5. Conclusion

Présentation professionnelle avec le principe CSC



Content (Contenu)

Great presentations start with content

Simple (Simple)

Great presentations are easy to understand

Captivating (Captivant)

Great presentations are fun



Agenda

1. Introduction
2. Le principe de CSC pour des présentations professionnelles
- 3. Do's & Don'ts**
4. Le langage non verbale est un moyen important de communication
5. Conclusion

Great presentations start with content

www.mentimeter.com, 2018)

Les présentations axées sur le **contenu** sont ...



- **Pertinentes** : Qu'est-ce qui est essentiel et significatif pour mon public ?
- **Convaincantes** : Comment puis-je motiver mon public à agir ?
- **Éducatives**: Que devrait apprendre mon public ?

www.mentimeter.com, 2018)

Convaincre ton audience : Contenu, Contenu, Contenu

Do's



1. Parle de ce que tu **sais** et ce que tu **comprends réellement**
2. Effectue des recherches intensives et utilises plusieurs sources (**résultats valides**)
3. N'utilise que le contenu qui est **substantiel / pertinent** pour le public
4. Parle de façon **ciblée** et ne commence pas avec "Adam et Eve" (se concentrer sur l'essentiel)
5. Indique les **sources précises** (fairplay)

Une revue de littérature approfondie est essentielle

Don'ts



1. **Vérifie tes sources:** ne cite pas seulement des articles de Wikipedia (ou d'autres sites Web)
2. Ne parle pas au public parce que tu aimes **t'entendre parler**
3. Ne fatigue pas ton public avec du **blablabla** sans fin
4. Ne met pas des **images pour «faire jolie»**
5. N'utilise pas de **vieilles présentations** qui ne sont plus actuels

Great presentations are easy to understand

Les présentations **simples** sont...



- **Courtes et concises:** Principe de KISS (Keep it **S**hort and **S**imple)
- **Légères et aérées:** Les diapositives surchargées sont fatigantes pour le public
- **Visuellement attrayantes:** les images valent mille mots
- **Concises:** un message clé par diapositive

Une navigation permet de garder le "fil rouge"



AGENDA EINLEITUNG METHOD. VORGEHEN RESULTATE FAZIT

AGENDA

- Einleitung
- Methodisches Vorgehen
- Resultate
- Fazit



2

Utilise autant que possible des illustrations



Investir avec des opportunités et des risques

Opportunités d'investissement

- Meilleure qualité
- Plus de capacité
- Faible coût unitaire
- Moins de risque de défaut

Risques d'investissement

- Investissement en capital plus élevé
- Risque technique
- Moins d'utilisation
- Formation requise



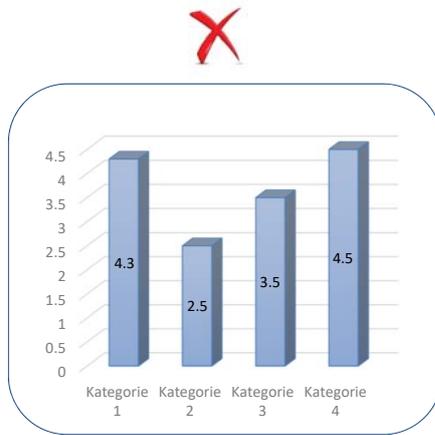
Opportunités

- Meilleure qualité
- Plus de capacité
- Faible coût unitaire
- Moins de risque de défaut

Risques

- Investissement en capital plus élevé
- Risque technique
- Moins d'utilisation
- Formation requise

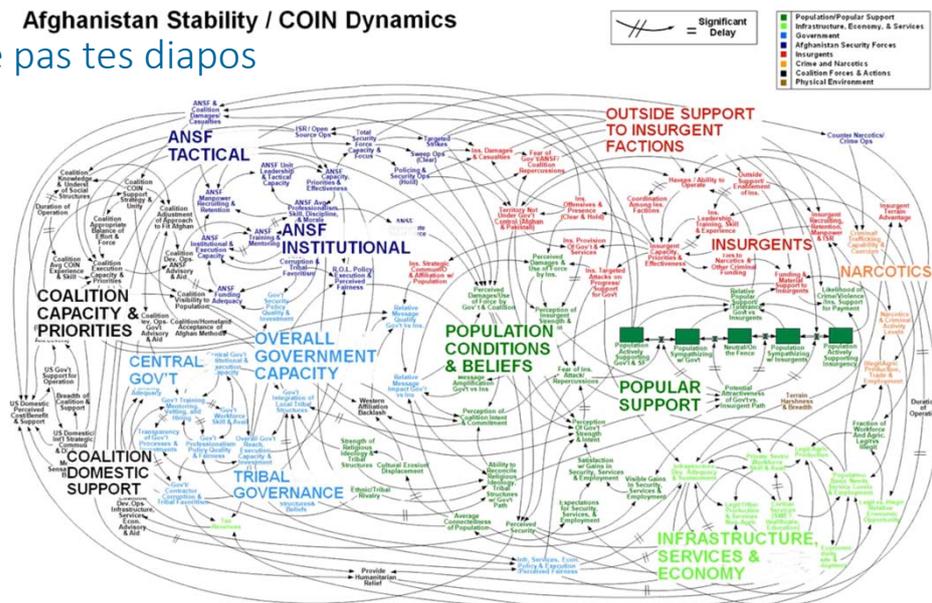
Rendre les éléments graphiques aussi simples que possible



Ne surcharge pas tes diapos



Afghanistan Stability / COIN Dynamics



WORKING DRAFT - V3
(New York Times, 2009)

Projets	Pr/o	Qui ?	Début	Fin
Elargissement du concept Business Experience à la HES-SO	1	PEA/MOB	01.03.2014	31.12.2014
Créer conseil économique	3	DG		
Créer conseil économique	1	SCL/MOB	01.03.2014	31.12.2014
Cf p3	3	MOB		
Concept marketing HFG (cf. projet p8 DG)	2	TRO	01.03.2014	31.12.2014
Visibilité travaux scientifiques (intégrer dans projet p5)		MOB		
Créer un concept campus (CF. projet DG p. 29)	1	WAD	01.03.2014	31.12.2015
CF p7	3	?		

(Imboden, 2017)

© Dr. S. Imboden Hes-SO VALAIS WALLIS 21

Utilise un minimum d'animations

Animations

Don'ts

- Dans la mesure du possible, il faut **éviter** les animations. Dans la pratique, les animations sont utilisées pour rendre les présentations plus attractives
- En règle générale, c'est plutôt **contreproductif**, car les animations n'apportent aucune plus-value et vont distraire le public
- Il faut donc toujours utiliser **un minimum** d'animations

(www.strategy-compass.com, 2018)

© Dr. S. Imboden Hes-SO VALAIS WALLIS 22

Great presentations are fun

Des présentations **captivantes** sont ...



- **Intéressantes** : N'ennuie pas ton public!
- **Ciblées** : concentrées sur les objectifs
- **Des messages clairs** : que devrait retenir le public (Home Take Message)
- **Activantes avec de l'humour**: implique ton audience

Gagnez votre audience



1. Fais une introduction passionnante et surprenante
2. Structure et organise ta présentation
3. Sois présent (voix, expressions faciales, gestes)
4. Interagis avec ton public
5. Sois créatif et humoristique (amuse-toi!)
6. Fais une conclusion forte

Plus c'est haut plus c'est important



Le message principal est dans le tiers supérieur

Navigation

Autres informations

Numérotation

Logo

Ne perds pas le «file rouge»



Take home message

Compréhensible

Séquence logique

Des objectifs clairs

Structure d'une présentation «classique»



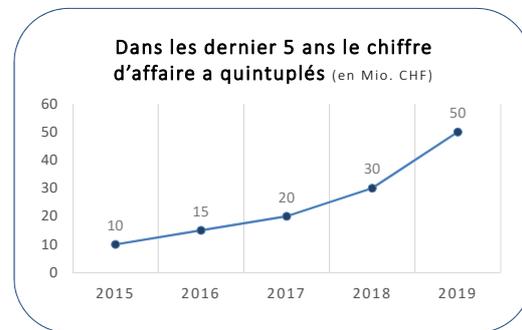
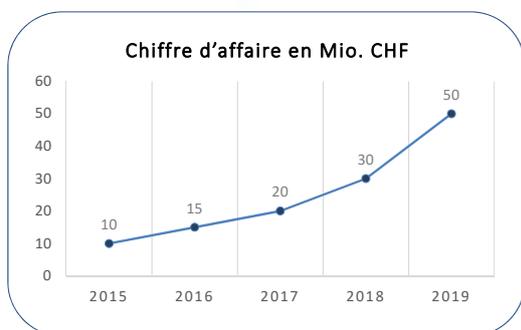
1. Page de titre
2. Agenda (max. 5 - 7 points)
3. Introduction (objectifs, méthodologie, contexte)
4. Développement
5. Conclusion
6. Bibliographie

Structure d'une présentation «scientifique»



1. Page de titre
2. Agenda (max. 5 - 7 points)
3. Introduction (pourquoi avoir choisi ce sujet, objectifs/hypothèses, problématique du travail, cadre du travail, problèmes)
4. Démarche méthodique (méthode choisie, par ex. questionnaire, interview, un modèle, etc.)
5. Développement : résultats (quels sont les résultats de mon travail ? quelles sont les recommandations ?)
6. Conclusion
 - Conclusion scientifique (objectifs atteints ? expériences (+/-) ? perspectives ?)
 - Conclusion personnelle (difficultés, points positifs, commentaires personnels)
7. Bibliographie

Titres dynamiques (action titles) = Le message principal dans le titre



Ne perds pas ton audience !

Don'ts



1. Ne lis pas des diapos
2. Ne mets pas les mains dans ta poche
3. Ne tourne pas le dos au public
4. Ne te cache pas derrière l'écran ou le pupitre
5. Ne reste pas toujours au même endroit
6. Ne parle pas trop vite

Ca ne doit pas toujours être PowerPoint

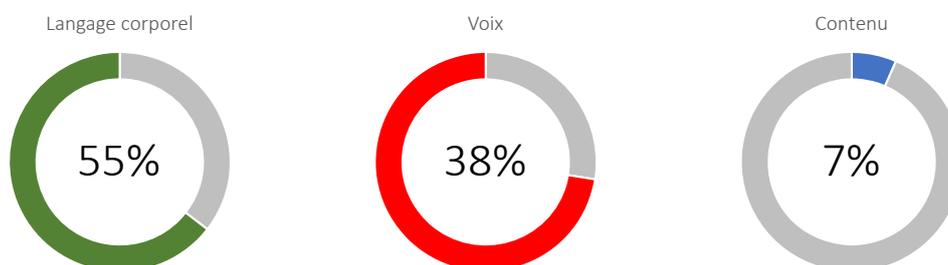
DEATH BY POWERPOINT





Il faut 7 secondes pour évaluer une personne à la première rencontre

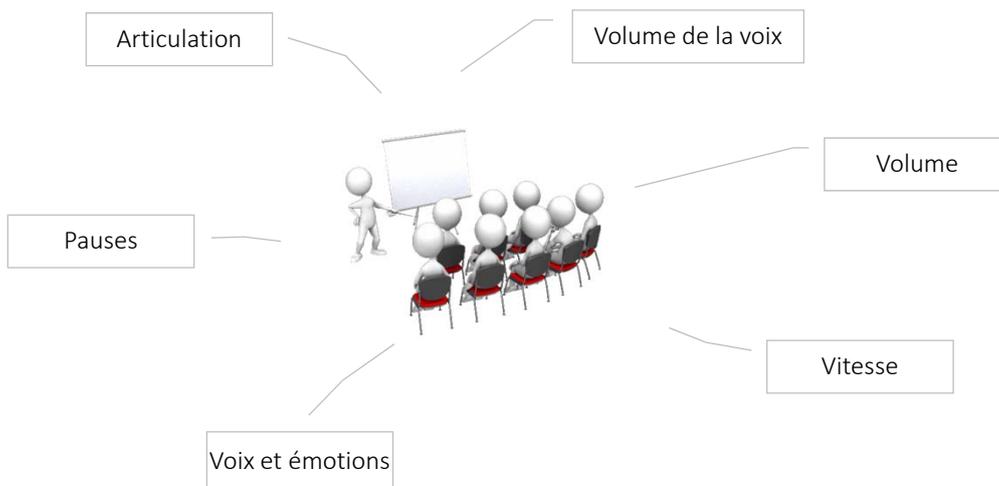
Le langage non verbal est central



Present like Steve Jobs



Il y a beaucoup de moyens d'expression dans la communication verbale



Le contact visuel est le moyen de communication le plus important



Il existe différents moyens d'expression dans la communication non verbale

- Présence
- Gestes
- Mimiques
- Contact visuel
- Respiration
- Bonne position



Steve Balmer, Microsoft



<https://www.youtube.com/watch?v=I14b-C67EXY>

Prepare & Practice

Causes du trac



1 2 3 4 5 Langage non verbal : expressions faciales et gestes

Que faire contre le trac ?

1. Préparer, préparer, préparer (Prepare & Practice)
2. Courte promenade avant la représentation
3. Respirez calmement (fréquence cardiaque)
4. Écrire des mots-clés sur des cartes
5. Contact visuel avec des personnes sympathiques dans la salle
6. Interaction (p.ex. poser une question)
7. Formation rhétorique



Prenez un verre d'eau (aide contre le "désert de la bouche")



1 2 3 4 5 Langage non verbal : expressions faciales et gestes

© Dr. S. Imboden Hes·SO VALAIS WALLIS 44

Prepare & Practice



(www.strategy-compass.com)



Agenda

1. Introduction
2. Le principe de CSC pour des présentations professionnelles
3. Do's & Don'ts
4. Le langage non verbal est un moyen important de communication
5. Conclusion

Prepare, Practice and Have Fun



Contenu

La question n'est pas, ce que je veux présenter, mais ce que le public veut entendre ?

Simple

Une présentation professionnelle est facile et compréhensible

Captivant

Seul les présentations pertinentes vont convaincre l'audience

Merci pour votre attention



Hes·SO VALAIS WALLIS

Haute École de Gestion et Tourisme
Dr. Serge Imboden
Techno-Pôle 3
3960 Sierre
+41 27 606 90 72
+41 79 217 06 08
serge.imboden@hevs.ch
www.2iManagement.ch

Bibliographie

Durant Nancy (2008): Slideology: The Art and Science of Presentation Design

Hungenberg Harald (2002): Problemlösung und Kommunikation: Vorgehensweisen und Techniken

Imboden, S. (2018). Online Management Tools, www.ziManagement.ch

Imboden, S. (2017). Leadership in der Bildung. Eine empirische Interventionsstudie zur Stärkung der Führungskompetenzen in Bildungseinrichtungen. Konstanz. <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:352-0-409280>

Marcel Dunand und Kerry Choun (2001): Der Storyboard Ansatz: Fortgeschrittene Techniken zur Erstellung wirkungsvoller Präsentationen

Mehrabian, Albert (1971). Silent Messages. Implicit Communication of Emotions and Attitudes. 2. Auflage. Wadsworth, Belmont, Calif. 1981, ISBN 0-534-00910-7. (1. Auflage. 1971 als Silent Messages)

Minto Barbara (2008): The Pyramid Principle: Logic in Writing and Thinking (Financial Times Series)

Reynolds Garr (2008): Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery (Voices That Matter)

Zelazny Gene (2008): Say it With Presentations: How to Design and Deliver Successful Business Presentations

Zelazny Gene (2008): The Say It With Charts: Complete Toolkit

www.mentimeter.com (10.06.2018)

www.strategy-compass.com (10.06.2018)

<https://de.surveymonkey.com> (10.06.2018)

<https://top-tagung.de> (10.06.2018)