

# Présentations orales efficaces

*L'exposé réussi répond à trois exigences : accrocher l'auditoire, faire passer les messages, établir un vrai dialogue. Pour relever ce défi, ingénieurs, cadres ou techniciens, disposent généralement d'un temps de préparation court et d'une durée d'intervention limitée. Il leur faut donc maîtriser l'art de dégager rapidement l'essentiel au sein d'un contenu technique dense et détaillé, pour le mettre à la portée d'interlocuteurs qui souhaitent avant tout disposer d'informations claires, d'explications précises et de propositions argumentées.*

## Personnes concernées

Toute personne ayant à présenter devant un auditoire (réunions, conférences..) des études, projets, résultats de recherches, services ou produits, recommandations, décisions.

## Objectifs

Etre en mesure de :

- **Sélectionner** et mettre en forme les éléments d'une intervention orale en tenant compte des objectifs visés et des caractéristiques de l'auditoire
- **Obtenir un meilleur impact** des messages à transmettre par une utilisation judicieuse des aides visuelles et de son potentiel d'expression
- **Contrôler et ajuster, lors de l'intervention, les relations avec l'auditoire**

## Contenu

- **Préparation d'un exposé** en sachant se centrer d'emblée sur les objectifs visés et éviter de se perdre dans les détails
- **Sélection et structuration des messages-clés** compte-tenu des résultats visés, de l'auditoire et des contraintes matérielles
- **Découpage de son intervention en phases** en fonction du degré d'échange recherché avec l'auditoire
- **Choix et utilisation d'aides visuelles** appropriées
- **Application de la règle de trois** : annoncer, développer, résumer
- **Techniques de mise en évidence des points-clés** lors de la présentation orale
- Moyens de déclencher et de **relancer l'attention** de l'auditoire
- **Renforcement de son impact** par une bonne utilisation de son potentiel d'expression et de l'espace
- **Maîtrise de son trac et gestion du temps**
- **Maîtrise des relations avec l'auditoire** et prise en compte des réactions des participants
- **Canalisation des dérives** et des comportements des participants gênant le déroulement de l'exposé

## Particularités pédagogiques

- Simulations d'exposés devant le groupe à partir de sujets habituellement traités par les participants (préparation avant le stage)
- Diagnostic des points forts et des points à améliorer, établissement d'un plan individuel de progrès
- Travail « à la carte » en fonction des besoins de chaque participant
- Apports et conseils personnalisés
- Utilisation de la vidéo

## Modes de diffusion

- Stage sur mesure
- Atelier pour groupe restreint, groupes de formation, coaching, selon la nature de la demande et l'effectif concerné, séances individuelles

## Variantes

- Présentations orales en anglais

**Contact :**  
**01 40 20 04 09**  
info@pragma-consultants.fr