Présentation GAGNANTE

LA CHECK-LIST

D'UNE PRÉSENTATION QUI CARTONNE

ÉTAPE 1 : CLARIFIEZ LE MESSAGE CLÉ	
DÉFINIR LES OBJECTIFS DE MA PRESENTATION	
• J'ai éteint mon ordinateur et couper toutes sources de distraction	
• J'ai défini ce que je voulais que mon public fasse à la fin de la présentation	
• J'ai rédigé un appel à l'action clair pour la fin de ma présentation	
• J'ai défini ce que je voulais que les gens pensent sur mon sujet à l'issue de la présentation	
• J'ai défini clairement les nouvelles connaissances que je vais leur apporter	
FAIRE ÉMERGER MON MESSAGE CLÉ	
• J'ai fait un brainstorming pour sortir toutes mes idées sans retenue	
• J'ai trié et sélectionné les idées pertinentes pour mon sujet	
• J'ai été capable d'exclure les idées secondaires	
• Je peux répondre clairement à la question : « Quel est le message à faire passer ? »	
• Je peux répondre clairement à la question : « Pourquoi est-ce important ? »	
• Mon message clé est court, concret et connecté (règle des 3C)	
• Mon message présente l'idée d'un changement	
• J'ai une vision claire de la Situation de Départ de ma présentation	
• J'ai une vision claire de la Situation d'Arrivée de ma présentation	
• J'ai identifié les éventuelles résistances au changement que comporte mon message	
ÉTAPE 2 : IDENTIFIEZ LES ATTENTES DU PUBLIC CIBLE	
DÉFINIR MON AVATAR PUBLIC	
• J'ai établi la fiche d'identité de mon avatar	
• J'ai identifié quels étaient ses buts et challenges actuels	
• J'ai identifié quels étaient ses motivations et désirs	
• J'ai identifié quels étaient ses frustrations et problèmes	
• J'ai identifié les objections qui pourraient lui faire refuser mon message	
• J'ai cherché les points communs possibles entre mon public et moi (expériences communes, objectifs communs, compétences)	
CREUSER LES MOTIVATIONS DE MON AUDITOIRE	
• J'ai listé les arguments potentiels de mon message autour du thème Sécurité	
• J'ai listé les arguments potentiels de mon message autour du thème Argent	
• J'ai listé les arguments potentiels de mon message autour du thème Confort	
• J'ai listé les arguments potentiels de mon message autour du thème Orgueil	
• J'ai listé les arguments potentiels de mon message autour du thème Loisirs	

ÉTAPE 3 : BATISSEZ UN FIL CONDUCTEUR FORT POUR VOTRE PRÉSENTATION	
CHOISIR LA STRUCTURE DE MA PRÉSENTATION	
• J'ai choisi la structure de ma présentation :	
o Thématique	
o Chronologique	
o Contraste	
o Structure Express	
o Storytelling	
OPTION STORYTELLING	
• J'ai identifié les grandes étapes de mon arc narratif	
• J'ai défini le contexte utile (monde ordinaire)	
• J'ai défini le problème, l'adversaire (appel de l'aventure)	
• J'ai défini les éléments de la quête : obstacles, ressources, alliés	
• J'ai défini la solution (résolution)	
• J'ai défini la solution finale (changement apporté par la solution)	
MUSCLER L'IMPACT DE MES IDÉES	
• **Inattendu :** J'ai identifié dans mon message une information surprenante qui va « casser » la machine à anticiper de mon auditoire	
• **Inattendu :** J'ai transformé les informations que je veux faire passer en questions que je veux que mon public se pose.	
• **Concret :** J'ai pris de la hauteur sur ma présentation pour vérifier que je n'étais pas tombé dans le piège de la malédiction du savoir	
• **Concret :** J'ai ajouté des détails concrets à mes idées pour les rendre plus vivantes	
• **Crédibilité :** J'ai trouvé une référence externe (spécialiste, star ou anti-autorité) qui peut renforcer la crédibilité de mon message	
• **Crédibilité :** J'ai trouvé une statistique forte qui peut appuyer mon message	
• **Crédibilité :** J'ai une « référence qui tue » pour mon message	
• **Crédibilité :** Je peux dire à mon auditoire à propos de mon message : « Voyez par vous-même »	
OPTION OUVERTURE DE PRÉSENTATION	
• J'ai choisi le type d'ouverture de ma présentation :	
o Question	
o Histoire	
o Fait choquant	
o Analogie	
o Actualité	
o Humour	
ÉTAPE 4 : LIBÉREZ LE POUVOIR DES VISUELS	
PARTIR SUR DE BONNES BASES	
• J'ai dissocié mon support visuel de présentation d'un éventuel document d'accompagnement à remettre en fin de présentation à mes participants	
• A l'aide d'un surligneur, j'ai sélectionné les informations que je devrais mettre dans mon support visuel	
• J'ai réalisé le storyboard de ma présentation	
• J'ai une vision claire des types de slides que je vais utiliser : expliquer /	

impacter / articuler	
DÉFINIR LE DESIGN DE MA PRÉSENTATION	
• J'ai défini ma palette de couleurs pour ma présentation (3 à 5 couleurs)	
• J'ai défini le style d'arrière-plan que j'allais utiliser	
• J'ai défini mes polices de caractères (base de 2 polices)	
• J'ai défini une fonction pour mes polices (titre, sous-titre, texte …)	
BIEN UTILISER LES DIFFÉRENTS INGRÉDIENTS	
• **Texte :** J'ai réduit le texte à l'essentiel	
• **Texte :** J'ai suffisamment grossi le texte pour qu'il soit bien lisible	
• **Visuel :** J'ai utilisé une image à fond perdu pour donner davantage d'impact à mes messages clés	
• **Visuel :** J'ai détouré les visuels si cela était nécessaire	
• **Graphiques :** J'ai éliminé le superflu sur mes graphiques	
• **Graphiques :** J'ai souligné visuellement ce qui était important	
• **Graphiques :** J'ai éventuellement remplacé le graphique par un chiffre clé si cela était plus pertinent	
• **Schémas :** J'ai utilisé les outils visuels les mieux adaptés pour faire passer mon information	
• **Animations :** J'ai fait preuve de sobriété dans le choix de mes animations et transitions (apparaître, fondu …)	
• **Animations :** Toutes mes informations sont présentées de manière fluide et progressive	
CONCEVOIR DES SLIDES ESTHÉTIQUES ET IMPACTANTES	
• J'ai éliminé le bruit sur mes diapos	
• J'ai utilisé l'espace vide pour amplifier l'impact de mon message	
• J'ai utilisé le contraste pour faire ressortir mes idées	
• J'ai utilisé une grille pour bien organiser le contenu de mes diapositives	
• Mes différents éléments sont correctement alignés sur toutes mes slides	
ÉTAPE 5 : EXPRIMEZ LE POTENTIEL DE VOS IDEES	
RÉUSSIR MA PRISE DE PAROLE	
• J'ai rédigé ma présentation flash et je la connais par cœur	
• J'ai prévu en début de présentation d'annoncer le plan de mon intervention	
• J'ai prévu des drapeaux aux moments clés de mon intervention	
• J'ai prévu d'ouvrir et fermer des boîtes d'informations durant ma présentation	
• J'ai vérifié que ma présentation ne contentait pas de jargon	
• J'ai vérifié que les sigles et acronymes étaient expliqués	
• J'ai un exemple pour chaque concept important de ma présentation	
APPRENDRE À GÉRER LES OBJECTIONS	
• Je connais les différents types d'objections : fausse barbe, mouton égaré, objection réelle	
• En cas d'objection, je connais les points suivants :	
• Je laisse l'objection s'exprimer, je ne contre pas l'opinion de l'autre et je la reformule	
• Je pose des questions pour comprendre la nature de l'objection	
• J'utilise une technique de réponse en fonction de l'objection	
• Je fais valider la réponse par la personne	