IDENTIFIEZ LE MESSAGE CLÉ

OBJECTIF

Faire émerger l'idée phare qui servira de fil conducteur à la présentation.

L'ESSENTIEL

Tout part de votre message. Il est impossible de faire une bonne présentation si vous n'avez pas une vision claire du message que vous voulez délivrer. Définir son message clé est certainement la partie la plus délicate de la préparation d'une présentation.

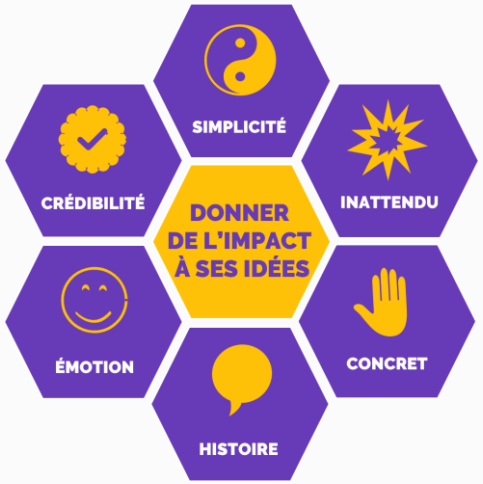
Voici les deux seules questions auxquelles vous devez répondre :

- Quel est le message à faire passer ?
- Pourquoi est-ce important ?



En réalité, le plus dur n'est pas d'identifier son message clé mais d'éliminer toutes les idées intéressantes mais qui ne contribue pas à soutenir votre message principal.

6 MOYENS POUR AUGMENTER L'IMPACT DE SES IDÉES



- **Simplicité :** Il faut effeuiller l'idée jusqu'à son cœur et n'en retenir que la substantifique moelle. Pour arriver à la simplicité, il faut combiner deux actions : (1) Exclure sans pitié ce qui est secondaire et superflu (2) Hiérarchiser sans relâche.
- **Inattendu :** Surprenez votre auditoire pour capter son attention et faciliter la mémorisation de votre message. Piquez ensuite la curiosité de l'auditoire tout au long de la présentation. Une façon efficace de mobiliser l'attention d'un auditoire pendant une longue période est d'ouvrir des brèches dans leurs connaissances et de les combler au fur et à mesure.
- **Concret :** Exprimez-vous avec un langage le plus visuel possible. Cela rendra votre message plus vivant, plus concret et limitera ainsi les risques de mauvaise compréhension.
- **Crédibilité :** De quel crédit dispose votre idée ? Que vous soyez un expert reconnu ou que vous fassiez appel à des témoignages ou sources extérieures (rapport scientifique, article de presse, témoignage client ...), il est important que votre idée porte en elle ses lettres de crédit.
- **Emotion :** Cf 6 stimulis
- **Histoire :** Les histoires sont de puissantes armes pour aider à mémoriser un message.