



[www.marjoriehebrard.com](http://www.marjoriehebrard.com)



## LA PRISE DE PAROLE

impact, aisance, plaisir

Si cela va sans dire, c'est encore mieux en le disant

L'ENJEU



DIRE SON  
PROJET



LES 4 PILIERS  
DE L'IMPACT



citations

# **L'enjeu de la prise de parole?**

**Donner envie à votre auditoire de  
vous écouter ...  
ET sur la durée !!**

**Tout un art !**

**"Le secret d'ennuyer  
est de tout dire"**

**-Voltaire**

# Transformer les idées reçues

**#1**

**Oui! la prise de parole,  
ça se travaille !!**

**#2**

**Non! Il ne suffit pas  
d'être à l'aise à l'oral !**

**#3**

**Oui! il faut avoir Le  
trac . Gage de talent !**

**#4**

**NON! maîtriser son sujet  
n'est pas TOUT DIRE**

**#5**

**Il ne suffit pas de dire  
pour être entendu**

**#6**

**Le "naturel" à l'oral se  
travaille !**

**Y aller au talent ?...  
être spontané pour  
paraître naturel .?**

**Une illusion !**

**Qualité de préparation  
du contenu  
(écriture et répétition)**

**Appui de congruence**

**"Ce qui se conçoit bien s'énonce  
clairement  
Et les mots pour le dire arrivent  
aisément"**

**- Nicolas Boileau**



[www.marjoriehebrard.com](http://www.marjoriehebrard.com)



## LA PRISE DE PAROLE

impact, aisance, plaisir

Si cela va sans dire, c'est encore mieux en le disant

L'ENJEU



DIRE SON  
PROJET



LES 4 PILIERS  
DE L'IMPACT



citations



# **L'impact à l'oral ?**

**Qu'est ce qui fait IMPACT à l'oral ?**

**Qu'est ce qui fait un discours attractif?**

# La déperdition et la transformation de l'information



Ce que je veux dire

100 %

Ce que je dis

Ce que l'autre entend

Croit comprendre

Comprend

Retient

Répercute

10 %



0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

**On a du mal à "s'entendre"  
ou se faire entendre**

**les principales causes d'échec  
en négociation sont liées à de la  
maladresse et au "mal-entendu".**

# Réduire cet écart ?



Ce que je veux dire

100 %

Ce que je dis

Ce que l'autre entend

Croit comprendre

Comprend

Retient

Répercute

10 %



0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

**# A votre avis ? en % d'impact sur la compréhension et la mémorisation de l'auditoire ?**

**Verbal / Paraverbal/ Non-verbal**

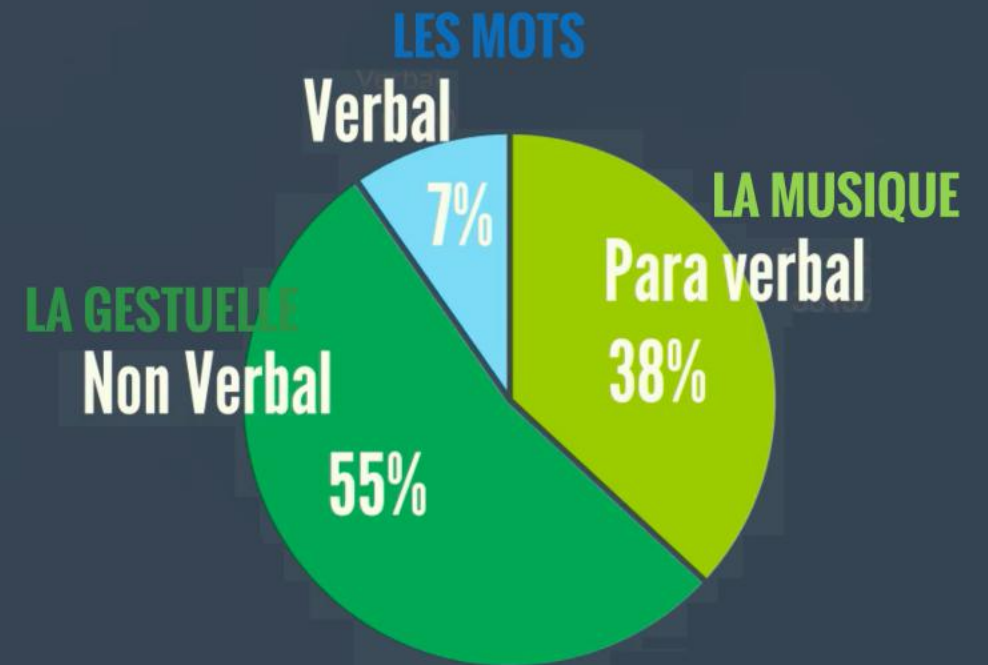
# La règle d'Albert Mehrabian

## l'impact des 3 canaux de communication à l'oral



# La règle d'Albert Mehrabian

## l'impact des 3 canaux de communication à l'oral



**SIII !! LES MOTS SONT IMPORTANTS!!**

# Les 4 piliers d'un discours attractif



## CONCISION

Sélectionner vos idées.

Éliminer tous les mots parasites .

Faire des phrases courtes/ orales

## Illustration

Que votre auditoire VOIT ce que vous

dites :

parler concret,  
exemples, histoire,  
schémas ...

## STRUCTURE

Clarté de l'objectif et du fil

Rythmer, relancer,  
Silences.  
vivacité orale

Appuis de rhétorique pour structurer son argumentation.

## QUALITE DE MISE EN RELATION

Questionnement préalable :

A qui je parle ?

Comment ?

Pourquoi ?

Confort d'écoute pendant

**A RETENIR : EN DIRE MOINS MAIS MIEUX !**

**MOINS = CONCISION**

**MIEUX = MISE EN RELATION, ILLUSTRATION, STRUCTURE  
comme "raconter une histoire"**

### **Attractivité de l'histoire ?**

- le conteur sait où il va .. ne doute pas, et ça s'entend
- l'histoire est concise
- l'histoire est imagée, elle nous projette dans une expérience qui se déroule..
- elle est écrite de manière à créer du suspens, des effets de surprise ....





[www.marjoriehebrard.com](http://www.marjoriehebrard.com)



## LA PRISE DE PAROLE

impact, aisance, plaisir

Si cela va sans dire, c'est encore mieux en le disant

L'ENJEU



DIRE SON  
PROJET



LES 4 PILIERS  
DE L'IMPACT



citations

**Si cela va sans dire,  
c'est encore mieux en le  
disant..**

**L'enjeu pour attirer  
l'attention sur votre  
parcours :**

**Passer d'une description  
à une narration.**

**Racontez nous une histoire....**

**Donnez envie de travailler  
avec vous !**

**l'objectif est de convaincre que :**

- votre projet s'inscrit de manière **fluide et cohérente** dans votre parcours professionnel, que vous êtes motivé et que vous avez les compétences

- votre projet et profil **correspondent aux besoins**

- **que vous êtes bien l'auteur et l'acteur de ce récit !**

# Si cela va sans dire, c'est encore mieux en le disant



Etre confus, trop long, trop "formel"



Ne pas suffisamment se mettre en valeur



Se mettre "trop en valeur, et paraître inauthentique



Rester dans l'implicite comme si c'était évident



Ne pas adapter son pitch

# Si cela va sans dire, c'est encore mieux en le disant



Faire des phrases courtes et précises



Etre simple et concret  
Illustrer par des exemples



Ne pas tout dire  
adapter votre pitch à votre cible



Etre content de son pitch  
ça va s'entendre



Etre acteur et producteur  
de son projet -  
"faire son montage"  
vrai, rythmé, bien ficelé !

# Questionner pour expliciter le parcours

**TROUVER LES MOTS** pour dire vos savoir-faire, mais aussi vos qualités humaines, relationnelles et comportementales.  
**EXPLICITER l'ensemble du parcours .**  
**Faites vous aider dans l'exploration.**

## Se faire l'avocat de l'ange

toute expérience est apprenante  
trouver les mots pour valoriser les étapes.

Clarifier chaque étape :  
Qu'est ce qu'il s'est passé ?  
Qu'avez vous fait à ce moment là ?

Un échec ? Pourquoi un échec ?  
Si vous n'aviez pas vécu cette expérience, qu'est ce qui aurait été différent ? qu'est-ce que vous n'auriez pas pu faire ?  
Qu'est ce que cette expérience vous a appris ?

Les croyances limitantes ?

## Identifier les compétences transférables

identifier vos différentes compétences , celles en adéquation avec le poste visé, celles que vous aimez, celles que vous aimez moins, celles que vous souhaitez développer...  
Celles que vous avez acquises dans des activités extra professionnelles

## quel titre au parcours?

Un fil rouge ? une constance ? une mission ?  
Une envie transverse ?

## Que dit on de vous ?

Questionnez vos ami.e.s, vos collègues sur ce qu'ils voient de vous ?

## Si ce parcours était celui de votre meilleure ami.e ?

Que diriez vous de ce parcours ?

## Seul devant votre miroir, enregistrez vous?

ou si vous n'aviez pas à le rendre public , que diriez vous ? sans censure  
Le grand film -

# Le conseil du maitre Badinter

**"Qu'est ce qu'ils attendent que je dise ?  
Comment leur faire partager ma conviction ?  
Qu'est ce qui, chez eux,  
peut les amener à partager la conviction que je  
leur propose ?  
C'est cela le ressort ...."**



# Les appuis de la méthode pour le pitch

Une fois que vous avez exploré tout le parcours, explicité les jalons, vos atouts, vos différentes compétences, votre rapport au travail, vos envies, votre style ...

**1**

## Se poser les bonnes questions

A qui je parle ? Pourquoi ? Comment ?  
quelle est mon intention ?

**4**

## Ecrire votre pitch

clarifier la structure  
Choisir ses mots / concision, précision

**2**

## Clarifier votre objectif

Quel objectif poursuivez vous avec cet interlocuteur ?

**3**

## Sélectionner les idées

Qu'est ce que je choisis de dire?  
adapter votre pitch à votre cible et à l'objectif poursuivi

### Partir de vous

- 1 - Votre situation actuelle
- 2- La synthèse du parcours autour d'un fil conducteur et des principaux jalons
- 3- La formulation du projet

### Partir du besoin

- 1 - Les besoins du recruteur
- 2- Votre motivation
- 3- vos compétences

# Les appuis de la méthode pour le pitch

Une fois que vous avez exploré tout le parcours, explicité les jalons, vos atouts, vos différentes compétences, votre rapport au travail, vos envies, votre style ...

**1**

## Se poser les bonnes questions

A qui je parle ? Pourquoi ? Comment ?  
quelle est mon intention ?

**4**

## Ecrire votre pitch

clarifier la structure  
Choisir ses mots / concision, précision

**2**

## Clarifier votre objectif

Quel objectif poursuivez vous avec cet interlocuteur ?

**5**

## Répéter à voix haute

**3**

## Sélectionner les idées

Qu'est ce que je choisis de dire ?  
adapter votre pitch à votre cible et à l'objectif  
poursuivi

**S'entraîner !!!**

**"Rehearse, rehearse, rehearse"**

**Steve Jobs**

**"Un discours improvisé  
a été réécrit 3 fois"**

**- Winston Churchill**

Merci de votre attention et bonne continuation !

[www.marjoriehebrard.com](http://www.marjoriehebrard.com)

[www.marjorie.hebrard09@gmail.com](mailto:www.marjorie.hebrard09@gmail.com)

0613456564



## LA PRISE DE PAROLE

impact, aisance, plaisir

L'ENJEU



DIRE SON  
PROJET

CLAP

TOUS ACTEURS DE SA CARRIÈRE



LES 4 PILIERS  
DE L'IMPACT



citations

Si cela va sans dire, c'est encore mieux en le disant



[www.marjoriehebrard.com](http://www.marjoriehebrard.com)