

ART ORATOIRE – FICHES MÉTHODOLOGIES

**DU NON VERBAL À
LA CONSTRUCTION
DU PITCH**



**ENVOI
NUMÉRIQUE**





COMMUNICATION PARA-VERBALE



« La voix est l'interprète éloquent de l'esprit et du coeur. »

Edward Young

Parmi les trois modes de communication - verbal, para-verbal et non-verbal - la communication para verbale fait référence **au ton, au rythme et au volume de la voix**. Bien maîtrisée, elle vous permettra de **porter votre message avec une force inédite...** ce qui demande un peu d'entraînement et d'attention !

La communication para-verbale en 7 conseils pratiques

#1 Enregistrez votre voix lors de vos entraînements. Cela vous permettra d'observer des éléments de force ou d'amélioration dont vous n'aviez pas forcément conscience. Enregistrez-vous pour détecter les parasites de langage, tels que les « huum » ou les « euuh ». Les identifier permet de réduire leur utilisation.

TON

Essayez de visualiser votre voix comme un instrument de musique, avec des tonalités aiguës et graves. Ces tonalités vous permettent de **transmettre une émotion** : enjouée, enthousiaste pour les tonalités aiguës ; solennelles, sérieuses pour les tonalités graves.

#2 Utilisez un certain type de tonalité en fonction du type de message que vous souhaitez porter.

#3 Pensez à varier le ton de votre voix, pour garder un auditoire accroché à votre discours !

#4 Chantez ! ... Sous la douche, au bureau, dans le creux de l'oreille de vos amis... Chanter permet justement d'entraîner votre voix à ces variations de tonalité qui produiront des miracles en présentation.



Message 1 Message 2 etc.
ton aigu ton grave



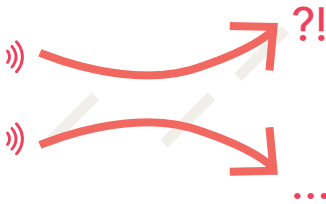


COMMUNICATION PARA-VERBALE



Variez vos intonations pour **accentuer les interrogations, les exclamations, les affirmations.**
L'intonation permet de rompre avec la monotonie et d'éveiller l'attention.

- #5** Posez des questions à votre auditoire, cela vous permettra de varier votre intonation.



RYTHME

Construisez un rythme qui varie afin de garder l'auditoire captivé. Utilisez des pauses, des silences pour valoriser vos messages clés.

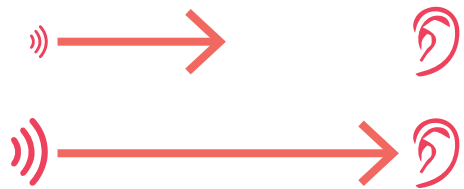
- #6** **Marquez des pauses** conscientes dans votre discours après chacun de vos messages clés.



VOLUME DE LA VOIX

À la manière d'un acteur de théâtre, **une voix qui porte permet de transmettre un message avec beaucoup d'impact.**

- #7** En prononçant votre discours, entraînez-vous à consciemment porter votre voix vers le point le plus éloigné de la pièce dans laquelle vous vous trouvez.





COMMUNICATION NON-VERBALE



« La chose la plus importante en communication, c'est d'entendre ce qui n'a pas été dit. »

Peter Drucker

La communication non-verbale renvoie à vos déplacements dans l'espace, votre gestuelle, vos expressions faciales ou encore votre regard. Elle occupera une bonne partie de l'attention de votre public. En adoptant quelques réflexes simples, vous parviendrez à

maintenir l'auditoire accroché à votre discours.

La communication non-verbale en 5 conseils pratiques

DÉPLACEMENTS DANS L'ESPACE

Créer de la proximité avec l'auditoire, signaler un moment de réflexion, engager à l'action : vos déplacements vous permettront **d'appuyer votre propos.**

#1 Jouez sur la distance avec l'auditoire : marquez un recul en signe de réflexion, approchez-vous à l'inverse de votre public pour engager ou créer de la proximité.

GESTUELLE

#2 Identifiez une gestuelle qui vous plaît, par exemple auprès d'un.e orateur.trice qui vous inspire, puis **pratiquez cette gestuelle..** jusqu'à ce qu'elle devienne naturelle pour vous !

EXPRESSIONS FACIALES

#3 Pensez à sourire si vous souhaitez embarquer votre auditoire dans un discours positif et tourné vers le futur !



COMMUNICATION NON-VERBALE



REGARD

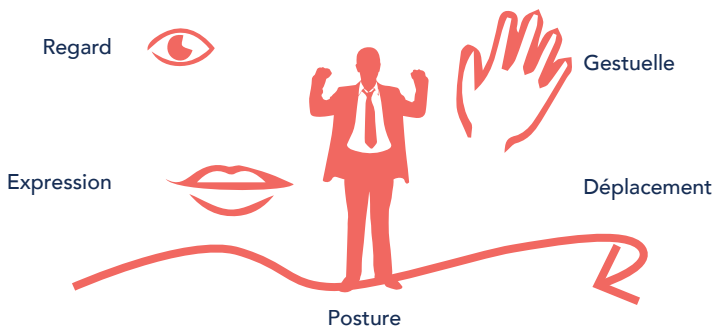
Le regard est un excellent moyen de **maintenir un auditoire captif** tout au long de son discours. L'inverse est également vrai : fuyez votre public du regard et ce dernier vaquera rapidement à d'autres occupations.

- #4** Même seul.e, essayez de **regarder tour à tour en vous 6 zones** différentes dans votre pièce en vous entraînant sur votre discours.

PRÉSENCE

Le langage corporel forge votre confiance. Il affecte la façon dont les autres vous voient, mais cela peut aussi changer la façon dont vous vous voyez vous-mêmes.

- #5** Utilisez les **« les poses de pouvoir »** (se tenir grand et droit, porter les bras vers le ciel ou les poser sur hanches) avant de prendre la parole. Avoir une posture confiante, même quand nous ne nous sentons pas sûr.e.s de nous peut augmenter le sentiment de confiance en soi, et pourrait avoir un impact sur nos possibilités de réussite.





FACE À LA NERVOUSITÉ



« Le trac est fondamentalement le même chez un champion et chez un débutant. La différence vient que le premier a appris à mieux le maîtriser que le second. »

John McEnroe

« 90% des personnes sont nerveuses à l'idée de prendre la parole en public. »

Alors, comment gérer sa nervosité ?

La nervosité en 3 conseils pratiques

CHANGER VOTRE PERCEPTION SUR LE TRAC

Ce coeur qui bat plus vite vous permet de rentrer plus rapidement dans l'action et cette respiration qui s'accélère vous permet d'oxygéner votre cerveau. Le trac génère une neurohormone, l'ocytocine, qui accroît votre empathie et vous pousse à aller vers l'autre.

- #1** Acceptez votre trac, il vous aide à être plus concentré.e et plus empathique. Vous pouvez verbaliser que vous avez le trac, cela permettra de le diminuer instantanément.

CONNAISSEZ LES MANIFESTATIONS DE VOTRE TRAC

Gorge nouée, transpiration, voix sourde, bouche sèche et mains qui tremblent... Il existe de nombreuses manifestations du trac. Il existe des

astuces pour réduire leur effet, mais pour cela vous devez vous connaître et connaître votre trac.

- #2** Avant de prendre la parole, faites des exercices de respiration et de présence. Par exemple, en répétant un virelangue, vous restez dans le moment présent et vous ne pensez pas à la suite de votre discours, qui est générateur de trac. Exemple : « Les chaussettes de l'archiduchesse... ».

VOTRE CORPS INFLUENCE VOTRE ESPRIT

Il est intéressant de voir aujourd'hui qu'il a été prouvé que notre corps a un impact sur notre pensée. Il est scientifiquement prouvé que quand on sourit, on influence notre esprit à être positif, lorsque l'on prend une posture de confiance, on indique à notre esprit que tout va bien se passer.

- #3** Faites croire à votre corps que vous êtes détendu.e... et vous vous détendrez. Venez sur scène, occupez l'espace, et - avant de prononcer le moindre mot - respirez, souriez et c'est parti !





FACE À LA NERVOSITÉ

OK... Je suis complètement stressé.e ...

Inspire... Expire...
 e... Expire... Inspire...
 ... Inspire... Expire...
 inspire... Expire...

«PANIER PIANO PANIER
 PIANO PANIER PIANO
 PANIER PIANO PANIER
 NO PANIER PIANO
 PANIER ...»

Un sourire, je me détends.

- PARA-VERBAL
- NON-VERBAL
- NERVOSITÉ
- PREMIERS PAS
- INGRÉDIENTS
- STORYTELLING
- RACONTER
- ÉMOTION
- RÉPONSES
- SUPPORT



LES PREMIERS PAS



« La qualité de notre communication est déterminée non pas par la manière dont nous disons les choses, mais par la manière dont elles sont comprises. »

Andrew Grove

La première qualité d'un.e grand.e orateur.trice est de se poser les bonnes questions avant de se lancer. À qui vais-je m'adresser ? pour quel objectif ? De quoi mon public devra-t-il se souvenir absolument ? Autant de questions - vous serez traitées - vous permettront de construire une prise de parole impactante, avec un vrai écho au sein de votre auditoire.

Répondez à ces trois questions avant de vous lancer dans la rédaction d'un script : **Qui est mon auditoire ? Quels sont mes objectifs ? Quels sont mes messages clés (3 au maximum) ?**

#1 VOTRE AUDITOIRE

En répondant à la question « qui est mon auditoire », posez-vous en premier lieu la question de ses motivations. **Pourquoi ses membres viennent-ils vous écouter ?** Quels messages auraient un écho particulier chez eux ? C'est la façon dont vos messages sont perçus - et

non dont ils sont exprimés - qui importe réellement. Alors prenez le temps de vous renseigner !

#2 VOS OBJECTIFS

Projetez-vous dans **un futur heureux**, dans lequel votre prise de parole aura été un franc succès. À quoi ce succès ressemble-t-il ? Quels résultats avez-vous réussi à atteindre ?

#3 MESSAGES CLÉS

Commencez par lister les arguments clés associés à votre prise de parole... avant de les synthétiser en un maximum de trois messages clés. Mais pourquoi trois au maximum ? Tout simplement parce que le cerveau humain n'est pas **conditionné pour en mémoriser davantage**. Alors, lancez-vous dans cet effort de synthèse, qui simplifiera énormément la compréhension de votre prise de parole ! Demandez-vous ce que vous aimeriez entendre ou lire de la part d'un journaliste qui a assisté à votre discours.





LES PREMIERS PAS



- PARA-VERBAL
- NON-VERBAL
- NERVOUSITÉ
- PREMIERS PAS
- INGRÉDIENTS
- STORYTELLING
- RACONTER
- ÉMOTION
- RÉPONSES
- SUPPORT



INGRÉDIENTS D'UN PITCH RÉUSSI



« Quand un discours est bon,
on n'en peut rien ôter. »

Proverbe français

On retrouve des ingrédients communs et essentiels dans les discours visant à porter un projet ou une ambition auprès d'un public. De l'introduction à la conclusion, l'orateur.trice fournira à son auditoire des éléments contextuels : une problématique à laquelle se raccrocher, une solution court terme faisant écho à une ambition long terme, des raisons d'adhérer à la solution imaginée, et enfin un appel à l'action pour l'auditoire.

Les ingrédients d'un pitch réussi en 7 conseils pratiques

#1 INTRODUCTION

Soignez votre entrée pour vous assurer un niveau d'attention optimal. Vous pouvez pour ce faire user de différentes techniques : questionner le public, amener un objet sur scène, démarrer par une anecdote, etc.

Allez droit au but ! Les introductions trop longues sont l'ennemi juré des discours. Alors emmenez sans tarder le public dans votre sujet.

#2 CONTEXTE

Faites le postulat qu'au moins une personne dans la pièce ne connaît rien à votre sujet. Cette dernière doit en atteindre un bon niveau de compréhension. Utilisez donc des mots simples et éliminez toute explication complexe ou jargon technique.

#3 PROBLÈME / OPPORTUNITÉ

Vous recherchez ici l'acquiescement de votre public. Réfléchissez donc à la formulation d'un problème / d'une opportunité à laquelle les membres de votre auditoire s'identifient.





INGRÉDIENTS D'UN PITCH RÉUSSI



#4 VISION / AMBITION LONG TERME

Offrez de la visibilité à votre auditoire sur **un futur heureux** pour que ce dernier vous accorde sa confiance.

#5 SOLUTION ET BÉNÉFICES

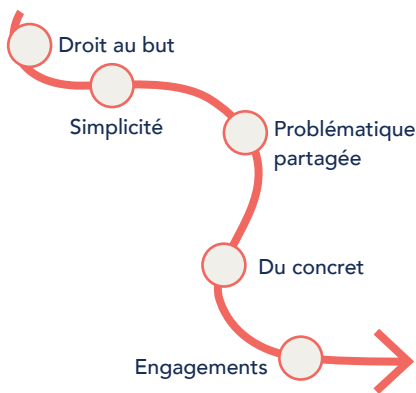
Du concret, rien que du concret ! Votre mission est ici de rendre votre **solution la plus tangible possible**. Si vous avez une solution, montrez-la, cela vaudra bien 1000 discours. Il vaut mieux montrer comment une solution fonctionne concrètement que d'en expliquer verbalement les bénéfices.

#6 APPEL À ACTION

Vous tenez là une opportunité unique **d'engager plusieurs personnes dans votre projet**. Prenez donc le temps de définir ce que vous attendez de votre public, et comment vous pourriez les transformer en contributeurs.

#7 CONCLUSION

À l'image de votre entrée, soignez votre sortie en répondant à la question suivante : **comment puis-je laisser un souvenir agréable à mon public ?** En rebouclant avec l'introduction, en terminant en musique, en jouant la surprise, ... les possibilités sont nombreuses !



Découvrez à présent comment mélanger ces ingrédients pour réussir une recette parfaite en vous rendant à la case storytelling !



LES TECHNIQUES DE STORYTELLING



« Si l'Histoire était racontée sous la forme d'histoires, elle ne serait jamais oubliée. »

Rudyard Kipling

L'histoire a ce pouvoir quasi surnaturel qu'aucune réflexion rationnelle n'aura jamais : celui de la mémorisation. Une histoire bien racontée produit des émotions auprès de votre public, qui a leur tour impactent la mémoire à long terme.

La bonne nouvelle : tout le monde peut raconter une histoire, et il existe des techniques de storytelling éprouvées. Il ne vous reste qu'à vous y essayer et à les pratiquer !

Les techniques de storytelling en 4 conseils pratiques

CHOISIR UNE TECHNIQUE

#1 Définissez l'impact que vous souhaitez avoir sur votre public.

De cela dépendra le choix de la technique la plus appropriée à votre pitch (voir fiches détaillées) : la montagne pour le suspense, idées convergentes pour lier des histoires entre elles, le voyage du héros pour embarquer l'auditoire dans une épopée, etc.

#2 Inspirez-vous d'histoires connues ayant eu recours à l'une de ces techniques. Cela vous offrira une

grille de lecture très intéressante sur les modalités de construction de votre histoire. Prenons comme exemple les romans policiers où la structure de la montagne est utilisée : observez les codes utilisés par l'écrivain pour faire monter progressivement la tension. Pour la technique du voyage du héros, reprenez les modalités couramment utilisées dans les films de Walt Disney... et amusez-vous à construire votre histoire en vous les appropriant !

CONSTRUIRE SON SCRIPT

#3 Mélangez les ingrédients du pitch !

À chaque technique de storytelling sa structure propre, à vous de reconstituer le puzzle :). Le voyage dans le temps débutera par exemple par votre vision long terme, tandis que la technique "En pleine action" plongera votre public directement au coeur de votre solution.

S'ENTRAÎNER

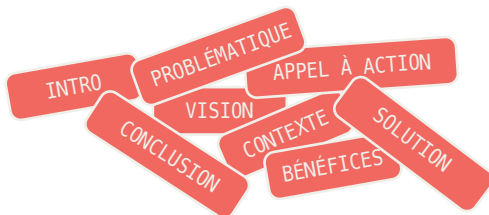
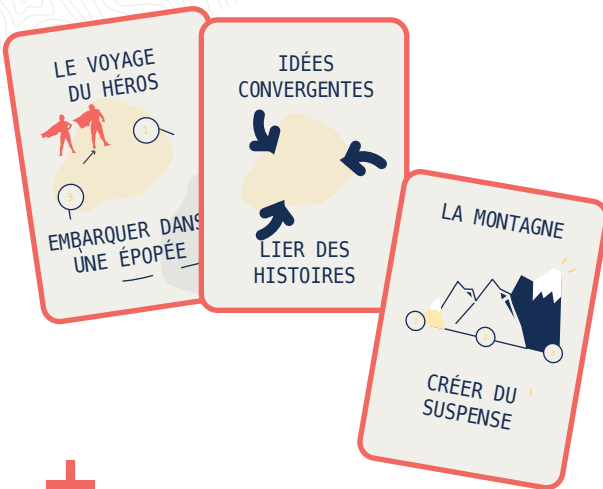
#4 Pour une même histoire, testez différentes techniques !

Cela vous permettra de progresser dans la construction de vos histoires, mais aussi d'identifier les techniques avec lesquelles vous vous sentez le plus à l'aise.





LES TECHNIQUES DE STORYTELLING



== Pitch impactant

- PARA-VERBAL
- NON-VERBAL
- NERVOUSITÉ
- PREMIERS PAS
- INGRÉDIENTS
- STORYTELLING
- RACONTER
- ÉMOTION
- RÉPONSES
- SUPPORT



RACONTER UNE HISTOIRE AVEC IMPACT



« Après la nourriture, le toit et l'amitié, les histoires sont la chose dont nous avons le plus besoin au monde. »

Philip Pullman

Si vous avez lu la fiche « les techniques de storytelling », vous savez désormais qu'il est possible de construire la structure d'une histoire en s'appuyant sur l'existant. Face à un public, il vous restera désormais à y intégrer quelques techniques de narration... pour laisser un souvenir mémorable !

Raconter une histoire avec impact en 6 conseils pratiques

#1 Débutez directement par votre histoire ! Ne perdez pas de temps à expliquer qui vous êtes ou par dérouler le sommaire de votre présentation. Lancez-vous en ayant préalablement identifié les éléments introductifs qui plongeront l'auditoire dans votre narration.

#2 Si vous avez vécu des expériences personnelles sur le sujet que vous abordez, n'hésitez pas à les partager : il est infiniment plus aisé de partager - et donc **de transmettre - une émotion lorsque cette dernière a été vécue.**

#3 À toute histoire son conflit. Prenez le temps d'identifier le vôtre, ce problème à résoudre auquel votre auditoire peut s'identifier, et qui vous assurera un niveau d'attention optimal tout au long de votre pitch.

#4 À la manière d'un.e écrivain.e, soyez spécifique dans vos descriptions. Un juste niveau de détail permettra à votre auditoire de visualiser la scène que vous lui décrivez à travers votre discours. Prenez pour exemple "un beau jardin" versus "un beau jardin, d'une superficie d'un hectare et où nous pouvons admirer les pommiers chargés en ce début de mois de septembre"... Laquelle de ces descriptions vous facilite le plus ce travail de visualisation ?

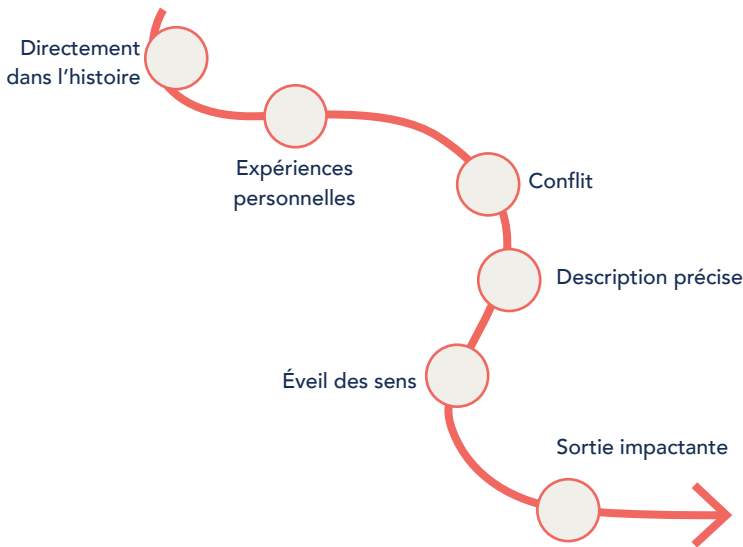


RACONTER UNE HISTOIRE AVEC IMPACT



#5 Sollicitez les 5 sens de votre auditoire. Le travail de visualisation décrit dans le conseil #4 est encore plus aisé lorsque vous sollicitez tous les sens de votre public. Posez-vous ces questions suivantes : « Comment traduire la scène décrite par l'odorat ? Et par l'ouïe ? Le toucher ? Et pourquoi pas par le goût ? ! »

#6 Soignez votre sortie. Vous pouvez voir votre public à la manière d'une boule empathique. Si vous êtes heureux.se sur scène, il le sera avec vous, si vous êtes triste, il ressentira de la tristesse, etc. Identifiez donc l'état émotionnel dans lequel vous souhaitez laisser votre auditoire, et choisissez une fin en adéquation avec cet objectif !





SUSCITER DE L'ÉMOTION



« Une parole venue du coeur tient chaud pendant trois hivers. »

Proverbe chinois

Qu'est-ce qui différencie un discours correct d'un discours remarquable ? En tant qu'individus rationnels, notre tendance consiste à associer une présentation orale réussie à une démonstration mathématique percutante. Si un problème existe, il me suffit d'en présenter la solution sous tous ses angles en m'assurant d'être clair.e et exhaustif.ve, et l'audience sera conquise, n'est-ce pas ? Et bien non ! Les études ont montré qu'un discours réussi s'appuie avant tout sur la transmission d'émotions à l'audience. **En incluant une dimension émotionnelle, vous augmentez l'engagement et la rétention à long terme.**

Susciter de l'émotion en 5 conseils pratiques

#1 TECHNIQUES D'ENGAGEMENT

Privilégiez un ton conversationnel : vous devez favoriser la conversation et l'interaction avec votre audience. Pour cela, construisez un discours imagé, avec des mots positifs et du quotidien : oubliez le jargon technique et n'utilisez pas de mots négatifs !

En utilisant des termes comme

« vous » ou « nous », vous engageriez directement l'auditoire dans votre pitch. Vous pouvez aussi aisément lui adresser des questions, même rhétoriques, qui l'amènent à rechercher consciemment une réponse.

#2 CRÉEZ LE SOUVENIR

Il existe quatre leviers pour créer le souvenir lors de votre discours :

- Développez une **image de marque** forte et facilement identifiable
- **Apportez sur scène quelque chose** de physique pour capter l'attention : un smartphone, une ampoule, etc.
- **Utilisez une phrase clé** ou un slogan qui donne envie d'être twitté(e)
- Rajoutez quelque chose de spécial, ce petit plus qui vous différencie

Si vous souhaitez favoriser la mémorisation autour de vos messages clés, **répétez-les** et imaginez un levier de surprise autour de ces messages.





SUSCITER DE L'ÉMOTION



#3 PARLEZ AVEC EMPATHIE

Faites le pari que dans la salle, au moins une personne aura un niveau de connaissance technique très faible. Cette personne doit ressortir de votre pitch avec un même niveau de compréhension de votre sujet que le reste du public. Vous devez pour ce faire **simplifier au maximum les termes utilisés** dans votre présentation.

On voit souvent le pitch comme un exercice dans lequel les feux des projecteurs sont braqués sur l'orateur. C'est vrai, mais essayez d'avoir le raisonnement inverse : **c'est l'auditoire qui est la star** dans la salle, et l'orateur.trice est à son service pour l'aider à avancer sur le sujet de son choix. Utilisez des exemples concrets et des analogies, expliquez les acronymes et évitez le jargon technique.

#4 TECHNIQUES MENTALES

Être sincère et authentique est un gage de mémorisation à long terme de votre audience, alors n'hésitez pas à montrer votre passion et votre motivation pour votre projet. En incluant une dimension émotionnelle à vos présentations vous pouvez augmenter l'engagement et la rétention à long terme. C'est en particulier l'angle d'attaque utilisé

par les orateur.trices anglo-saxon.nes qui excellent en la matière. Mention spéciale à l'introduction de Sheryl Sandberg, COO de Facebook lors de son discours d'inauguration à Berkeley. Un autre très bon discours sur l'authenticité et la sincérité est celui de Emma Watson lors de son discours aux Nations unies pour sa campagne HeforShe ou de Nathalie Portman à la Women's March en 2018.

#5 PARTAGEZ VOTRE VISION

Un excellent levier pour engager son audience est de **parler de sa vision, de son rêve et des bénéfices attendus**. Votre discours aura de l'impact si vous partagez à l'auditoire vos convictions, ce qui vous anime et si l'audience croit en ce que vous croyez. Les détails du projet ou de la solution viendront dans un second temps. Un très bonne conférence TED sur l'importance de parler de sa vision est celle de Simon Sinek : «Comment les grands leaders inspirent l'action».

Identifiez et rappelez-vous régulièrement **pourquoi vous êtes sur scène**. Quels sont les éléments de votre projet qui vous portent, qui vous font vibrer ? Exprimez-les à haute voix, votre engagement s'en verra mathématiquement décuplé.





RÉPONSES AUX QUESTIONS ET AUX OBJECTIONS



« Parler est un besoin, écouter est un art. »

Goethe

Répondre aux questions et aux objections en 9 conseils pratiques

FAITES PREUVE D'EMPATHIE

#1 Prenez la question comme une opportunité !

Lorsque l'on vous pose une question, essayez de ne pas vous braquer ou vous sentir agressé.e. Acceptez la question comme un cadeau pour pouvoir détailler votre projet et augmenter l'intérêt de l'audience.

#2 Répondez sincèrement.

Rappelez-vous, vous êtes dans une conversation avec votre audience, alors soyez sincère et ne mentez pas en répondant. Un.e orateur.trice qui répond en mentant, pour faire plaisir à l'audience, cela se voit, s'entend et se ressent.

#3 Soyez empathique. Vous allez devoir répondre à des questions qui s'apparentent à de la critique ou en tout cas qui sont chargées

émotionnellement. Dans ces cas-là, il est très important de reconnaître l'émotion dans la question :

« J'entends votre propos sur... » et de demander plus de précision :

« Afin de bien répondre, pouvez-vous m'indiquer les raisons qui vous amènent à considérer... ».

SOYEZ STRUCTURÉ

#4 Écoutez la question que l'on vous pose. Écoutez l'intégralité de la question avant de répondre.

Trop souvent, les orateurs coupent la parole de l'interlocuteur qui pose la question. Cela crée un climat tendu, et souvent, l'orateur a mal compris la question.

#5 Répondez aux questions difficiles avec la paraphrase. Vous allez devoir répondre à des questions difficiles et peut-être techniques. Nous vous invitons à reformuler la question avec vos propres mots. La paraphrase permet de valider que vous avez bien compris la question, mais aussi de prendre le temps de réfléchir à votre réponse.



RÉPONSES AUX QUESTIONS ET AUX OBJECTIONS

#6 Construisez une structure de réponse. Ne faites pas un monologue pour répondre à la question. Voici deux modèles de structure de réponse :

- 1) Problème / Solution / Bénéfice
- 2) Solution / Pertinence / Et après

ET EN ÉQUIPE

#7 En équipe, ne vous précipitez pas et respectez-vous. Lorsque vous êtes plusieurs à répondre aux questions, il est important de se regarder afin de voir qui souhaite répondre.

#8 Évitez à tout prix de vous couper la parole et/ou de vous contredire. Vous devez montrer que votre

équipe est solide et que vous avez mutuellement confiance. Si l'un d'entre vous souhaite ajouter un élément lors d'une réponse, vous pouvez commencer votre intervention par : « En complément de ce que vient de dire... ».

#9 Les objections sont des résistances ou des craintes que vous devez inhiber.

À la fin de cet échange, il est primordial de travailler sur les questions que l'on vous a posées. Cela vous permettra d'améliorer votre projet et votre discours.





SUPPORT DE PRÉSENTATION



« Une image vaut mille mots... »

Confusius

Construire son support de présentation en 5 conseils pratiques

Commençons ici par un conseil, presque une règle d'or :

- #1** Ne commencez **JAMAIS** par votre support de présentation. Ne vous lancez dans ce dernier qu'une fois votre script écrit.

Dernier élément de préparation de votre pitch, la construction de votre support de présentation doit avant tout venir en soutien de votre performance orale. Ce n'est en aucun cas un support de présentation qui peut se suffire à lui-même, et pour vous en assurer, nous vous invitons à suivre ces quelques principes de base :

- #2** Le nombre de slides dans une présentation est un faux sujet. Le nombre de messages par slide en est, en revanche, un bien réel. Facilitez la vie de votre auditoire et assurez-vous qu'il suive votre performance orale : limitez-vous à un seul message par slide.

- #3** Utilisez une taille de police appropriée : réservez la plus grande taille de police pour votre message clé.

- #4** Utilisez un code couleur et des contrastes : vous pouvez par exemple utiliser une couleur spécifique pour l'un des messages clés que vous souhaitez transmettre.





SUPPORT DE PRÉSENTATION



#5 Utilisez des images : les images ont pour fonction d'appuyer votre propos. Utilisez entre une et quatre image par slide seulement. Présentez de grands visuels et pensez à la haute définition !

#6 Au-delà des slides : Vous pouvez présenter à votre auditoire une maquette, monter une micro-exposition, donner à vos interlocuteur.trices un objet à manipuler, à garder avec eux...

POUR ALLER PLUS LOIN

Découvrez 30 supports de présentation utilisés par des entrepreneurs lors de levées de fonds, et décryptés dans l'article « 30 Legendary Startup Pitch Decks And What You Can Learn From Them », de Aaron Lee, www.piktochart.com

