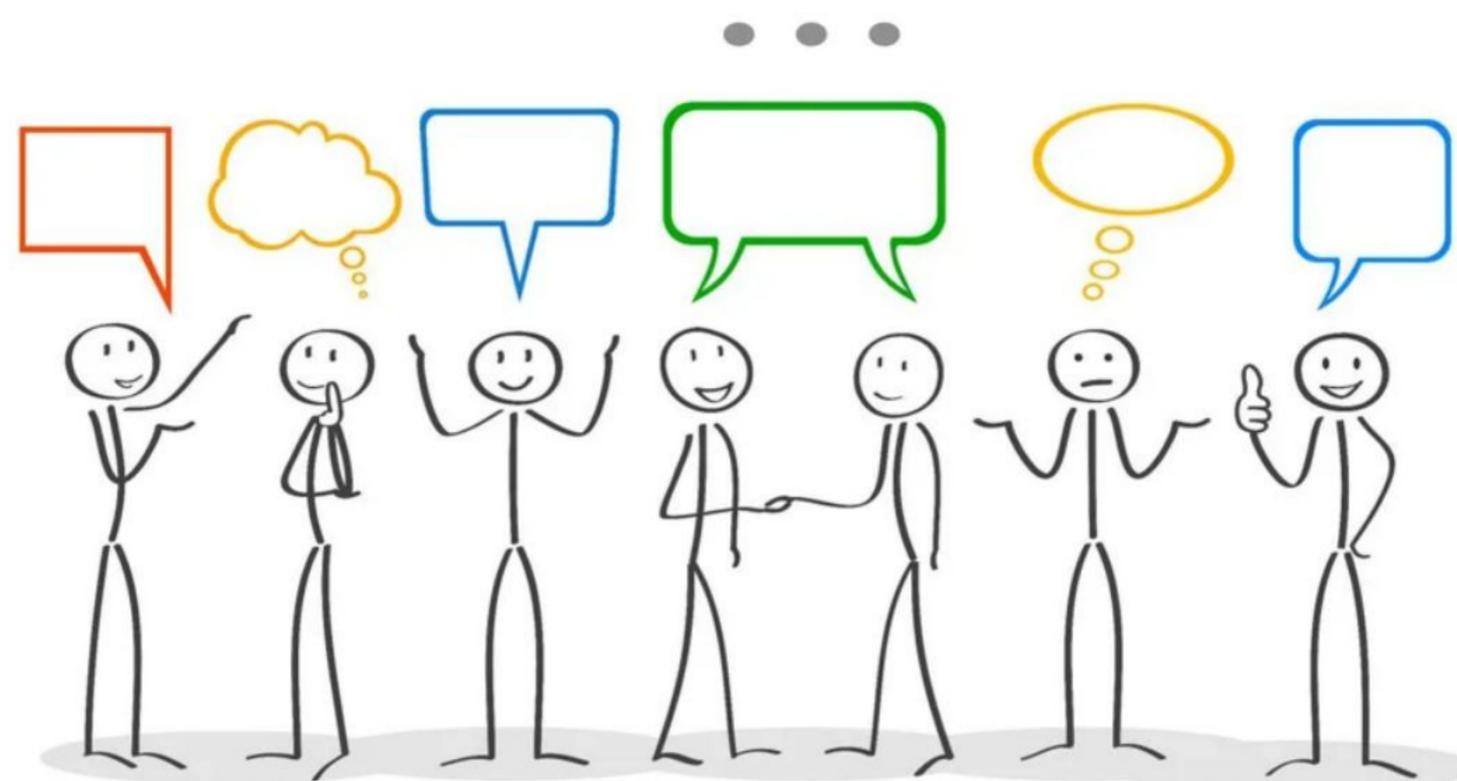


# L'art du pitch avec influence!



Décrivez-moi les  
comportements de l'orateur  
le plus désagréable que  
vous ayez vu.

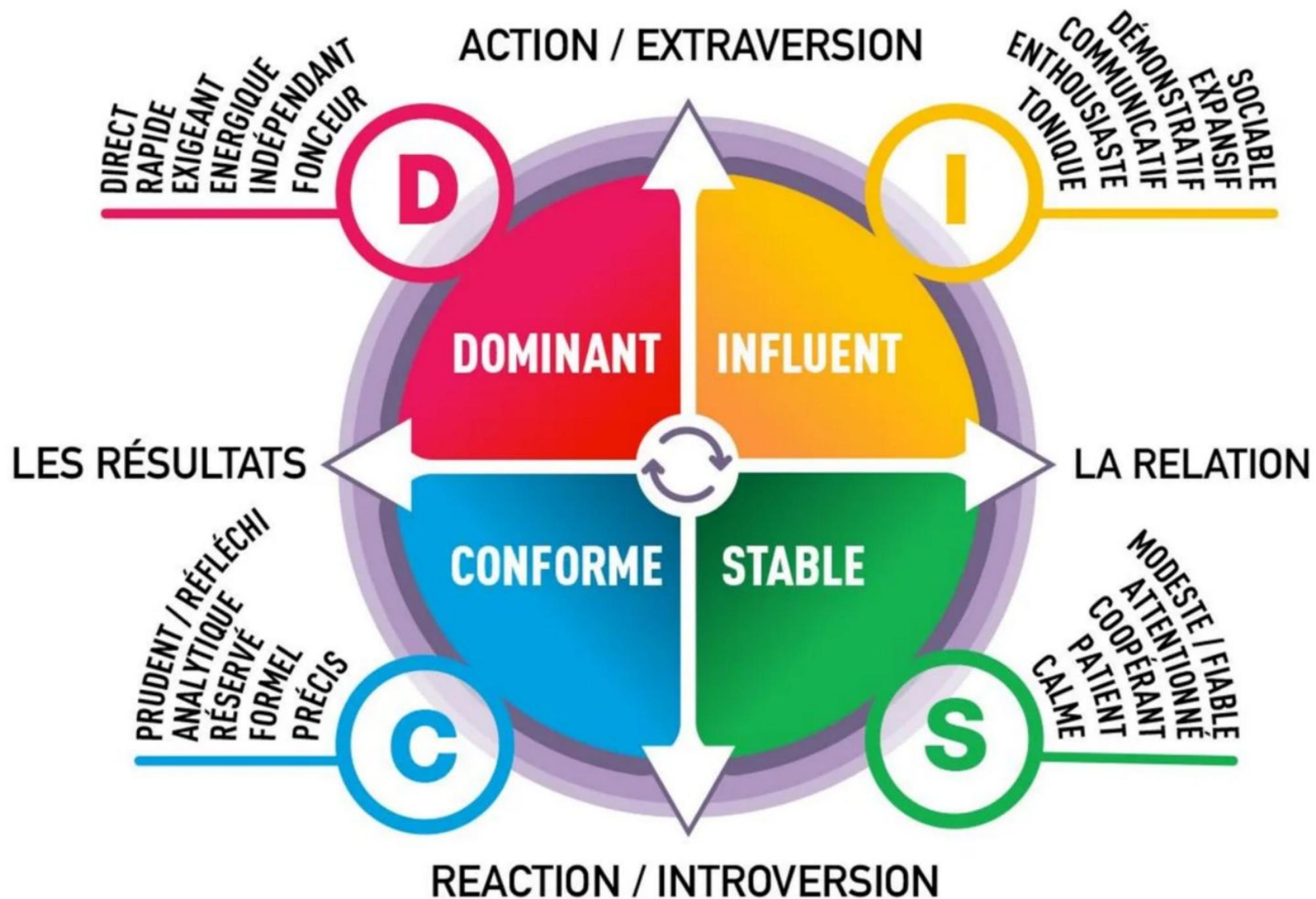


**Décrivez-moi les comportements de l'orateur le plus désagréable que vous ayez vu.**

- Profil d'interlocuteur

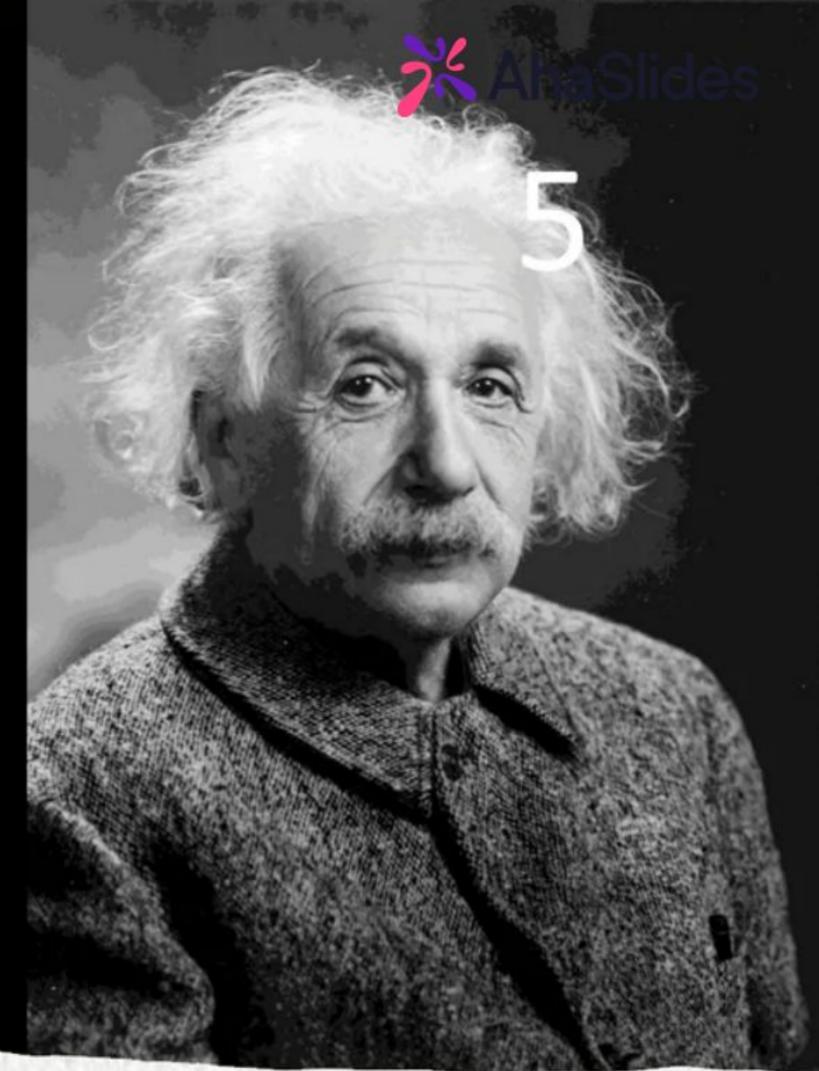
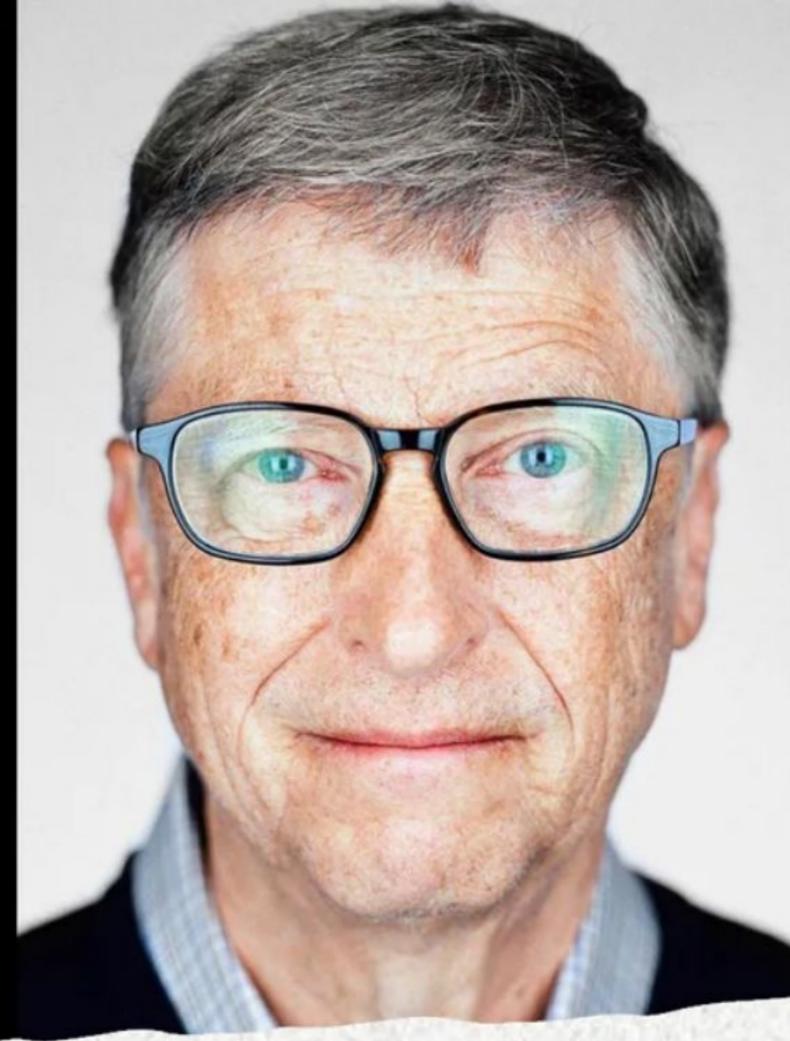


# DISC

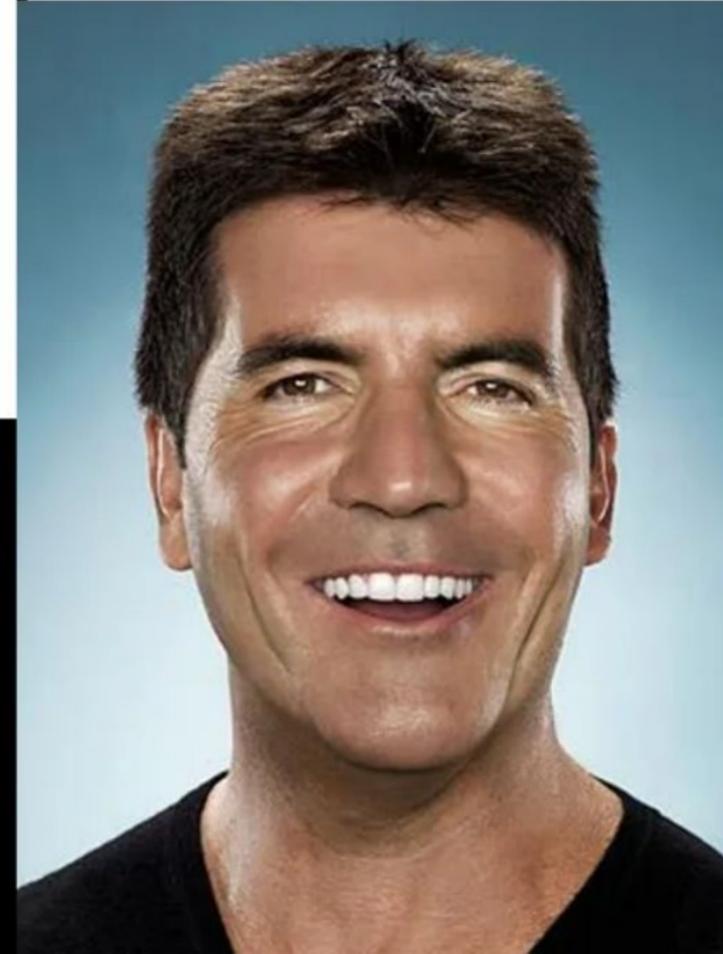
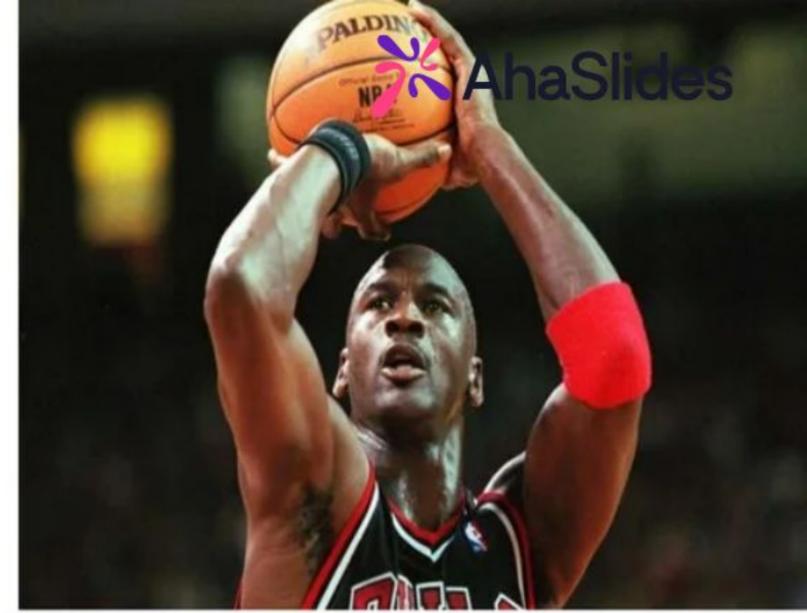




Aimable  
(Dominance ↓, Affectif ↑)



Analytique  
(Dominance ↓, Affectif ↓)



Directif  
(Dominance ↑, Affectif ↓)



Expressif  
(Dominance ↑, Affectif ↑)



# Quel genre de communicateur êtes-vous?

Aucune des options n'est correcte!

0%



~~X~~ Bleu

0%



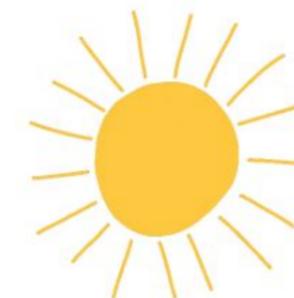
~~X~~ rouge

0%



~~X~~ vert

0%



~~X~~ jeune

# Contenu du pitch





# Commencer fort : 9 options



Histoire



Question



Statistique



Anecdote



Défi



Citation



Problème



Visualization



Émotion



# Construire une présentation efficace

- 🎯 **Objectif clair:** Que souhaitez-vous accomplir avec ce pitch ?
- 👥 **Public cible:** À qui vous adressez-vous ? Que cherche-t-il ?
- 💬 **Message central:** Un message fort, clair et mémorable.
- 💡 **Structure narrative:** Une histoire fluide, logique, engageante.
- ★ **Problème & solution:** Quel irritant ? Quelle réponse pertinente ?
- ✓ **Proposition de valeur unique:** Ce qui vous distingue et donne
- 📣 **Preuves et crédibilité:** Des faits, des exemples, des témoignages.

📌 **Pratique. Adaptabilité.  
Impact.**

# Qu'est-ce qui vous freine le plus dans vos prises de parole ?

Communiquer pour influencer

# Méthode CHIPS



# CHIPS: Confiance



*« Les gens ne font pas confiance à ce que vous dites. Ils font confiance à qui vous êtes quand vous le dites. »*

— **Brené Brown**

*« La confiance se gagne en gouttes... et se perd en litres. »*

— **Jean-Paul Sartre**

# Confiance.....sans arrogance

- Contact visuel fort
- Posture et non-verbal assurés
- Voix claire et articulée
- Maitrise du sujet
- Adaptabilité
- Authenticité
- Écoute
- Gestion du stress
- Éloquence
- **Confiance sans arrogance**



# CHIPS: Humilité



*« Pour être un grand leader, vous devez faire sentir aux gens autour de vous qu'ils sont importants - et vous le faites en étant authentique et humble. »*

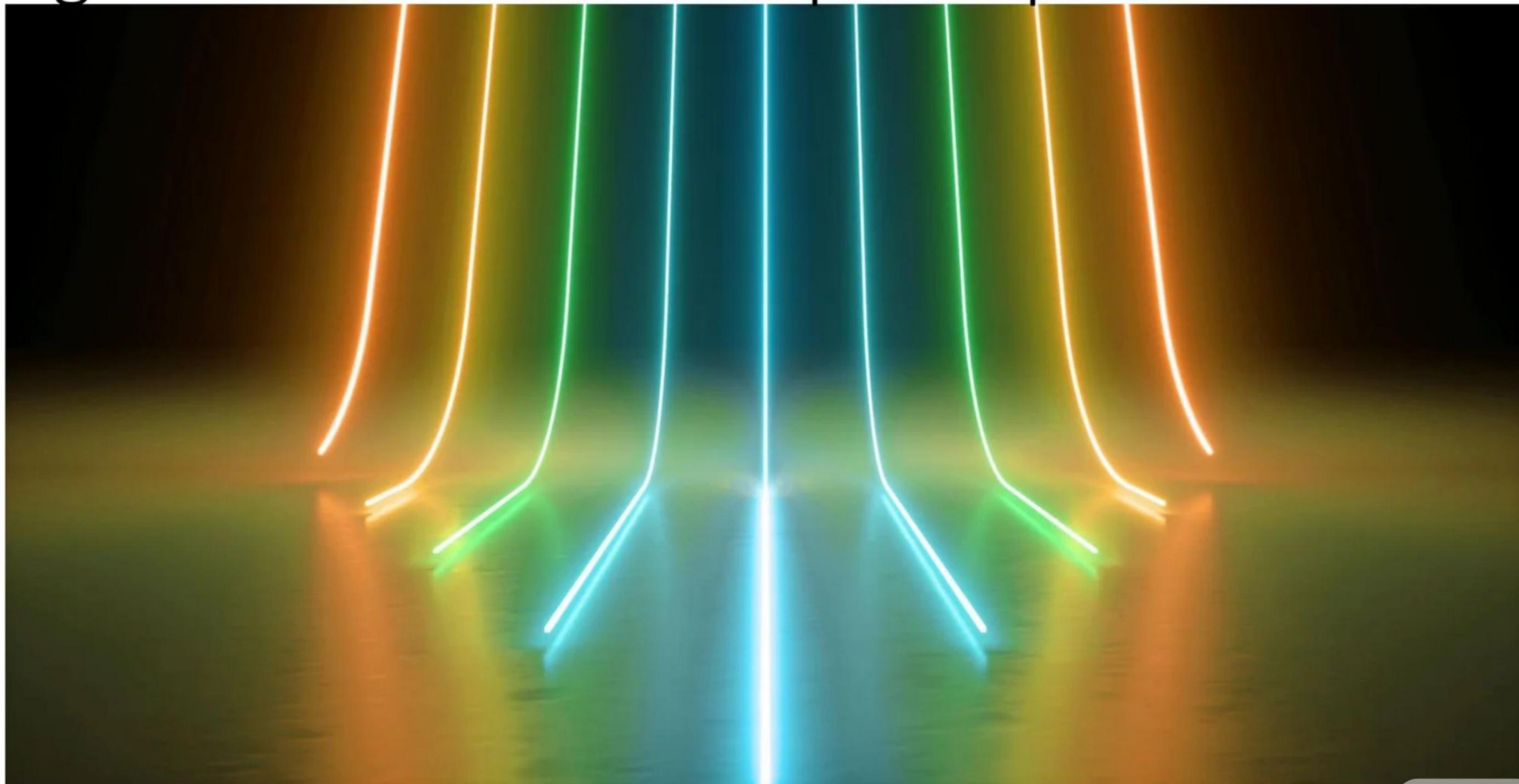
*Nelson Mandela*



# CHIPS: Inspiration

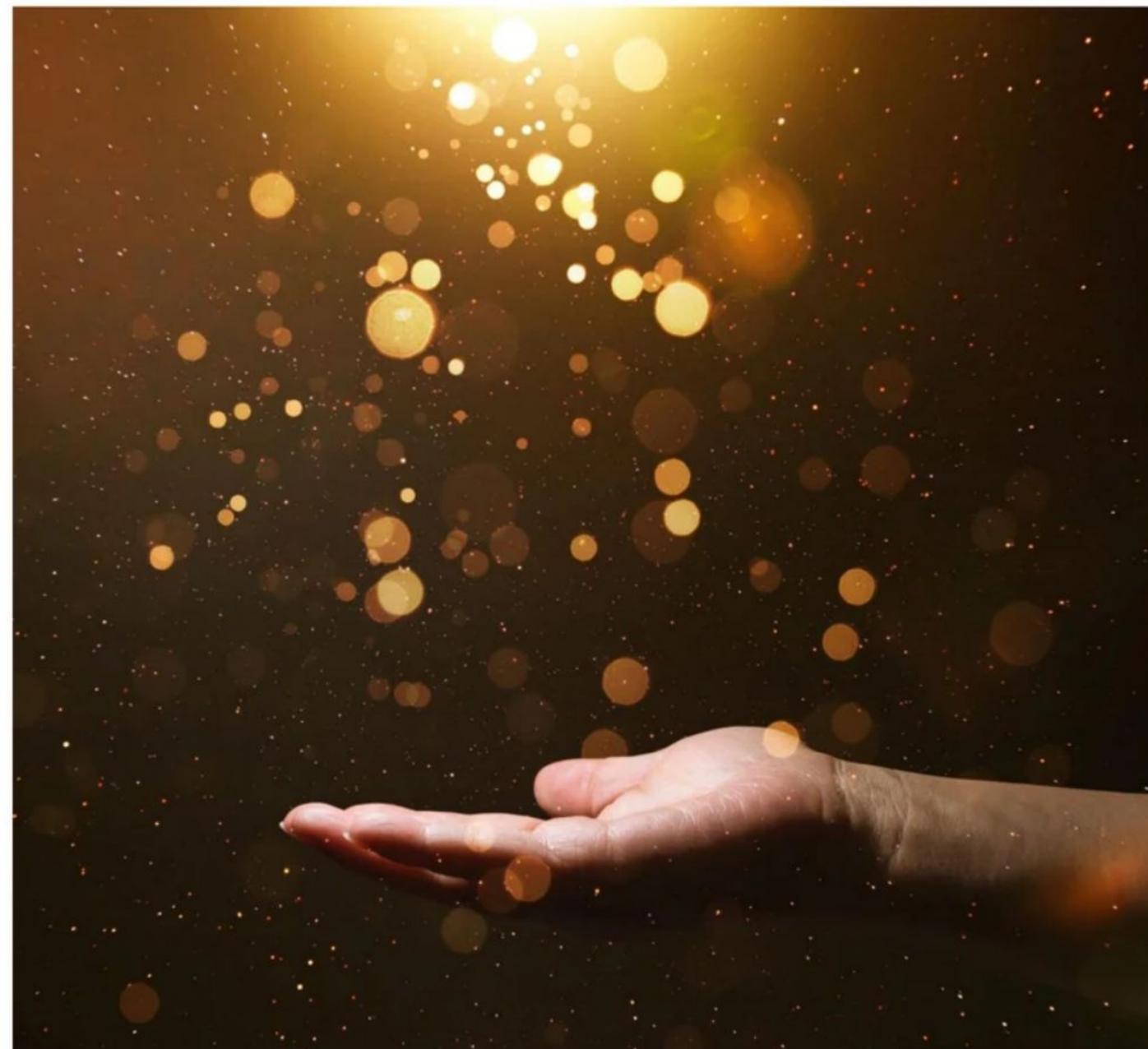


# Quel genre d'orateur est inspirant pour toi?



# ✦ ✦ ✦ Qu'est-ce qui est inspirant?

- 📖 **Histoire vécue**
- 🎯 **Appel à l'action**
- ❓ **Image ou métaphore forte**
- 💬 **Citation marquante**
- 🔊 **Silence maîtrisé**
- 🌍 **Lien à plus grand que soi**
- ❤️  **Émotion assumée**



💡 **En résumé :**

**Inspire par qui tu es, ce que tu as vécu, ce que tu crois... et ce que tu proposes.**

# CHIPS: Préparation



# CHIP S: Speech (discours)



- <https://www.youtube.com/watch?v=1E3Wr2AoEho>
- [Meghan Markle UN Women – YouTube](#)
- <https://www.youtube.com/watch?v=FFKwyXZ0HUo>

# Contenant du communicateur

**"Il ne s'agit pas seulement de ce que vous dites, mais de la manière dont vous le dites, qui fait toute la différence."**

Zig Ziglar



# Les qualités du parler et du non-verbal



*Contact Visuel*

*Volume, timbre de voix*

*Modulation (variation du volume)*

*Débit*

*Diction*

*Visage (expression, crispé, sourire et.)*

*Allure et gestuelle*

# Contact Visuel

- Un moyen privilégié de communication non verbale.
- Balayage constant
- Contact personnalisé
- **Attention :**
  - *Ne pas trop consulter les notes*
  - *s'attarder aux gens qui semblent sympathiques à votre cause*



## *Volume, timbre de voix*

- Ajuster le volume de la voix à l'endroit où se déroule la prestation.
- Parler à la personne la plus éloignée
- Timbre de voix ajusté au discours



# Modulation (variation du volume)

- Permet de mettre l'emphasis sur des éléments ou des passages spécifiques
- Prévoir et pratiquer les modulations
- Ne jamais tourner le dos à l'auditoire
- **Attention** : *Le manque de modulation de la voix est un facteur qui contribue à la monotonie du discours.*



## Débit

- Débit uniforme, mais varié?!?!?
- Varier le débit pour entrer dans le temps et pour moduler
- Le phénomène du trac ou de la nervosité aura un impact négatif sur la vitesse du débit.
- *Attention : La répétition... gage de succès*



## Le visage

- Cohérence du visage avec le message
- Sympathique, détendu et souriant
- L'interrogation, la surprise, la joie et la colère sont des éléments que votre visage peut exprimer facilement et avec conviction.



## Allure et gestuelle

- Donner de l'ampleur à vos propos.
- Le geste devrait être complémentaire au mot; insister, pointer, avertir sont autant de thèmes qui peuvent être soulignés autant par le geste que par la parole.
- **Attention:**
  - *Éviter de trop se cramponner aux notes*
  - *Éviter de tenir un objet ou de manipuler constamment un outil de présentation (pointeur ou autre)*

**« Les gens oublieront vos mots, peut-être même vos gestes... mais jamais comment vous les avez fait se sentir. Dans une présentation, la sympathie vaut parfois plus que la perfection. Soyez vrai, soyez humain.**

***La clé d'une présentation réussie ne réside pas dans l'absence de fautes, mais dans la capacité à créer un lien humain. La sympathie ouvre les cœurs, bien avant les idées. »***

**Maya Angelou** (*chanteuse, actrice et réalisatrice, proche collaboratrice de Martin Luther King et Malcom X*)



**Quelle est votre plus grande force actuelle... et votre plus grande faiblesse en matière de pitch ?**

## Conclure en beauté (6 types de conclusion)

- ✓ Résumé
- ↺ Retour à l'intro
- ? Question finale
- ★ Défi au public
- 📄 Citation forte
- 🚀 Ouverture vers la suite



# Conclusions à éviter

zzz **Finir mollement**

📖 **Réexpliquer tous les détails**

📉 **Terminer sans énergie**

🚪 **Partir sans laisser de trace ou de message fort**

😊 **Ne rien proposer au public** (aucune question, aucun appel)



# Conclusion



**“Ce n'est pas la connaissance qui parle le plus fort, mais la passion derrière les mots.”**

Simon Sinek

**"Quel élément vu aujourd'hui allez-vous utiliser lors de vos futures présentations ?"**

- Nommez une chose qui vous a frappé
- Nommez une chose que vous allez travailler
- Nommer une chose que vous allez utiliser



# Philippe Beaudoin: conférencier/formateur

- [Linkedin: Philippe Beaudoin](#)
- [Site Web: philippebeaudoin.com](http://philippebeaudoin.com)
- Philippe.beaudoin3@usherbrooke.ca
- 819.349.8334

Merci pour vos  
commentaires et  
avis



# Philippe Beaudoin: conférencier/formateur

- [Linkedin: Philippe Beaudoin](#)
- [Site Web: philippebeaudoin.com](http://philippebeaudoin.com)
- Philippe.beaudoin3@usherbrooke.ca
- 819.349.8334

Merci pour vos  
commentaires et avis

