

## 8 ASTUCES POUR UNE PRESENTATION PERCUTANTE



Les présentations sont souvent associées à la monotonie, voire à l'ennui. Toutefois, il existe des techniques, des procédés et des approches pour captiver votre audience et rendre ainsi votre présentation intéressante.

### 1. Vous devez connaître votre public

Avant toute présentation, il est important de savoir à qui vous allez vous adresser.

Savez-vous quels sont leurs intérêts, leurs attentes ou leurs besoins ?

Plus vous comprendrez leur perspective, plus vous serez à même de modifier le ton de votre voix, d'adapter votre langage et apporter des exemples adéquats pour rendre votre présentation percutante.

### 2. Vous maîtrisez votre langage corporel

Les mots ne sont qu'une partie mineure de votre message, car votre corps et votre gestuelle parlent aussi pour vous. On parle de communication non verbale.

Avec des gestes mesurés et naturels, vous allez transmettre votre message plus efficacement.

Ne faites pas de grands gestes ou de gestuelle répétitive, car vous risquez de perdre l'attention de votre public

### 3. Vous établissez un contact visuel

Comme lors d'une conversation individuelle, vous devez tenter d'établir un contact visuel avec votre audience, car cela vous aidera à créer une connexion.

Regardez les personnes dans votre auditoire, balayez votre regard de gauche à droite, devant et au fond de la salle. L'important est que chacun se sente impliqué, concerné, écouté.

Si vous rencontrez des sourires dans la salle, répondez-leur par le vôtre.

Toute cette attention visuelle démontre une confiance et un intérêt pour votre sujet.

### 4. Vous songez le ton et le débit de vos mots

Savez-vous que votre voix est un outil terriblement puissant ? Elle permet de délivrer un message, de capter l'attention et de transmettre des émotions.

En adoptant une voix claire, bien modulée et expressive, vous capturez davantage votre audience.

N'hésitez pas à travailler votre diction, mais aussi le rythme et le débit de vos paroles.

Faites des pauses stratégiques pour mettre en valeur ce que vous dites et pour laisser à votre public le temps d'intégrer vos idées.

Les mots ont un sens, rappelez-vous.

## 5. Vous interagissez avec votre public

Votre public n'est pas venu pour rester passif et « subir » ce que vous avez à dire.

Plus vous l'impliquerez dans votre discours, plus vous aurez de chances de capter son attention.

Posez-lui directement des questions pendant ou à la fin de votre présentation. Cela va aider à susciter des réflexions et amener à des discussions.

Votre auditoire reste engagé et attentif à votre discours.

Astuce : dès le début de votre présentation, puis quelques minutes après, demandez-leur s'ils vous entendent clairement, s'ils comprennent ce dont vous parlez. Leur approbation permettra de jauger du niveau d'interactivité et ainsi de vous adapter le cas échéant.

## 6. Vous faites de l'humour

Cette approche est à utiliser avec parcimonie.

En effet, à moins que vous soyez un comique professionnel, l'humour n'est pas nécessairement votre métier.

Toutefois, une touche d'humour ou une anecdote amusante permet de rendre votre présentation plus fun, plus agréable et, *in fine*, plus mémorable.

Un souvenir amusant, une expérience originale, ou des jeux de mots subtils vont aider à détendre l'atmosphère et créer une connexion avec votre public.

## 7. Vous restez en mouvement

Si vous restez immobile derrière un pupitre, votre auditoire risque de s'ennuyer.

Pourquoi ne pas vous déplacer légèrement dans l'espace ? Vous créez ainsi une certaine dynamique et cela vous aide à instaurer une proximité physique avec votre public.

En revanche, ne cherchez pas à faire des gestes excessifs, car cela va distraire et perturber la concentration de votre audience.

## 8. Vous concluez votre présentation percutante

Cela semble évident à première vue, mais beaucoup de speakers, de coaches, de présentateurs n'indiquent pas quand leur speech est terminé.

Formulez une conclusion structurée pour laisser une impression durable.

Profitez-en pour récapituler les points essentiels de votre discours et terminez sur une note forte.

À l'image d'un appel à l'action (« Call to action » en anglais), invitez votre public à réagir.