



PAROLE MOTIVATION IMPACT

<http://www.EntretienEmbauche.TV>



Du bureau d'Yves Gautier, coach

Bonjour,

Demain, vous devez prendre la parole en public. Il s'agit peut-être :

- De vous présenter à plusieurs personnes lors d'un entretien d'embauche.
- De défendre votre candidature face à un jury.
- De présenter un projet qui vous tient à cœur.
- De vendre quelque chose.

Je pratique le coaching au quotidien, pour des personnes amenées à gérer ce type de situations. Je constate une chose : pour beaucoup de gens, s'exprimer devant un auditoire assez large - d'autant plus s'il comporte des inconnus - est une torture qui peut même provoquer des crises d'angoisse.

On se sent comme un gamin balancé sur une scène, et qui doit faire son numéro. On a peur de flancher et d'être jugé. Bref, le stress est au plus haut.

Pour vous aider dans vos prises de parole en public, j'ai décidé de mettre à votre disposition quelques « secrets de fabrique ». Quelle est l'idée ? Vous donner des outils pour vous permettre de donner le maximum d'impact à votre parole.

La première clé, c'est un message bien structuré (ma spécialité !).

La seconde clé, c'est un message en cohérence avec votre langage corporel : voix, présence physique... tout cela pour créer un vrai dialogue avec le public.

Avec les éléments contenus dans ce PDF, vous avez les clés. Ensuite... la pratique est la condition du succès.

Cordialement,

Yves Gautier

YvesGautier@EntretienEmbauche.TV



7 SECRETS: ACCROCHER L'ATTENTION DE VOTRE PUBLIC

La règle d'or.

Il est essentiel de partir du point de vue de votre public. En vous entendant, les gens doivent se dire « Oui, cela me parle, cela colle avec ce que je recherche » voire « Oui, c'est mon histoire ! ».

Donc : il est contre-productif de commencer en se présentant soi, en long en large et en travers. En effet, cela donne un côté « plan-plan » à votre présentation, et, au début de votre speech, vous n'intéressez pas encore le gens. Vous n'avez pas encore gagné leur intérêt.

C'est un peu comme si dans un film, on commençait pendant 5 minutes à vous parler du passé de Joe dans les commandos. Il vaut mieux commencer directement par une scène d'action (Joe qui se bat à mains nues contre 12 sumos dans les ruelles de Kyoto) et après faire un petit topo sur Joe (qui s'est fait saquer de l'armée parce qu'il était une forte tête, etc).

Comment bien débiter sa présentation ?

1/ Une question :

- Comment faire pour trouver une assurance auto moins chère ?
- Comment faire pour résoudre définitivement vos problèmes d'acné ?
- Comment faire pour doubler vos ventes auprès des seniors ?
- Comment faire pour trouver des clients par internet.
- Comment faire pour négocier son salaire en entretien d'embauche ?

Je commence par une question, et après je détaille la situation. « Vous manquez de confiance en vous, et vous n'osez pas parler argent en entretien, de ce fait, votre salaire se traîne, et, à un moment, cela commence à mettre le discrédit sur vos compétences. Vous êtes frustré, car quand vous sortez d'entretien, vous repensez à ce que vous n'avez pas dit, et vous vous en voulez ».

2/ Une vision :

- Nous sommes dans 2 ans, vous regardez en arrière, et vous vous dites « Oui, j'étais timide, mais maintenant, c'est derrière moi ! ». Puis je développe.

3/ Un chiffre frappant :

- Pour 60 % des recrutements, une seule candidature a été examinée.
- Un homme plus grand touche en moyenne un salaire + élevé de 12,4 %.
- Un homme marié à une belle femme touche en moyenne un salaire plus élevé de 10 %

4/ Une anecdote personnelle/ historique /un témoignage, une note d'humour :

Exemple : Je m'étais dit : je veux être dentiste, dentiste, ça gagne bien. Donc, je vais à une réunion de présentation des études de dentiste. Il y a un grand professeur qui arrive et qui très vite nous dit « Si vous pensez que vous allez gagner beaucoup d'argent en étant dentiste vous vous trompez : les frais de formation, les frais d'installation, les charges, les frais de structures, les risques de clients mécontent qui vous font des procès, on peut bien vivre en étant dentiste, mais pas devenir riche ». Alors, là, je me lève, et je me dirige vers la sortie. Le grand professeur me voit et il me dit « Jeune homme, vous allez où ? » et je lui réponds, « je crois que mon truc, c'est l'immobilier, je vous rappelle quand j'ai fait mon premier million ! » Et, 4 ans plus tard, je lui envoie une caisse de champagne avec un petit mot ! Il se souvenait de moi, il avait 62 ans, et il m'a écrit « vous avez fait le bon choix, j'ai encore 5 ans de crédits à rembourser ! »

5/ Une mise en situation :

Exemple : Vous êtes entrepreneur, et pour trouver des clients, vous avez décidé d'être présent sur le web. Vous souhaitez être sur la première page de Google. Question : sans site web, avec aucun matériel (pas d'ordinateur, pas de caméra, rien) et un budget de 5 euros, comment pouvez-vous faire pour vous retrouver sur la première page de Google en moins de 24 heures, et cela en travaillant une heure au maximum ? (Nota : pour la petite histoire, c'est possible !)

6/ Un contraste fort :

Exemple : En janvier 2012, je lance mon entreprise, avec 5000 euros. En décembre 2012, j'ai réalisé un chiffre d'affaire annuel de 253 000 Euros, en travaillant seul. Comment j'ai fait ?

7/ Le mini sketch :

Exemple, pour parler de la façon de former des vendeurs en boutique.

Dans une boutique quelle est l'échange que l'on entend le plus souvent ? (jouer la scène)

« Je peux vous renseigner ? » « Non, je regarde, merci ». (On peut faire un échange plus ou moins long, on pourra aussi faire des mini sketches avant/après).



7 OUTILS : CAPTIVER L'ATTENTION DE VOTRE PUBLIC

1/ S'exprimer une idée à la fois :

Il s'agit en particulier d'utiliser des plans simples : Pourquoi ? Quoi ? Comment ? Pour quel résultat ? Avant/après. Risques/opportunités.

2/ Donner des listes :

« Les 7 secrets » « Les 3 pièges » « Les 10 clés » : les gens adorent les listes.

3/ Un style question/réponse :

Cette approche est formidable, en particulier pour les gens qui ont tendance à faire trop long.

4/ Un langage imagé :

Un directeur commercial pourra par exemple parler de « forteresse » de « cavalier blanc », etc.

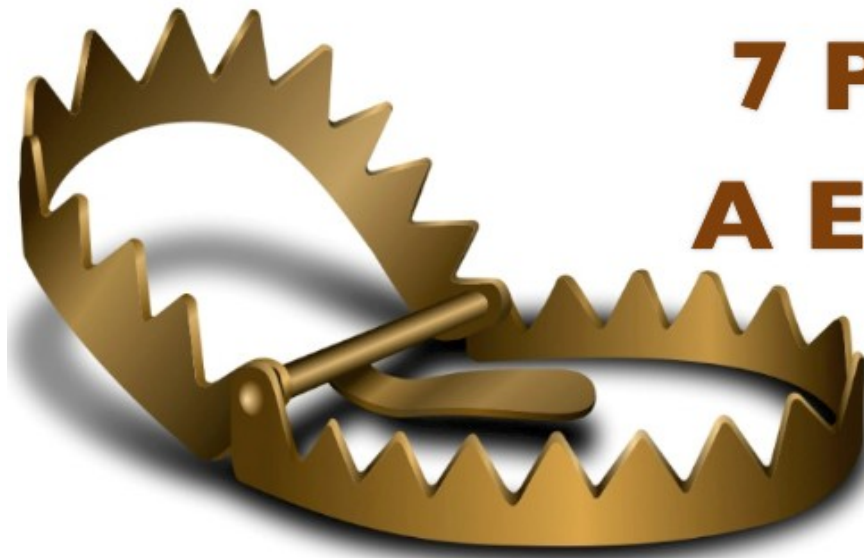
5/ Utiliser des supports visuels :

Montrer des images à votre public l'aide à mémoriser, vous gagnez en impact.

6/ Utiliser des anecdotes, des témoignages :

Rien de mieux qu'une petite histoire pour aider les gens à mémoriser.

7/ Utiliser des formules, des rimes



7 PIEGES A EVITER

PRISE DE PAROLE

1/ Présenter assis

Il a été démontré que des commerciaux qui vendent debout vendent plus souvent, plus, et plus cher... à bon entendeur !

2/ Présenter les mains dans les poches

C'est donner un côté négligé, et irrespectueux.

3/ Présenter sans regarder le public

C'est le cas du gars qui se recroqueville sur sa présentation Powerpoint, et perd le contact.

4/ Avoir des gestes parasites

En particulier se toucher le visage, ce qui est lu comme un signe de mensonge.

5/ Manquer de rythme, faire trop long

6/ Oublier de résumer les points clés

7/ Se laisser interrompre : c'est vous le boss !



Oui... c'est encore moi !

J'espère que vous y voyez plus clairs. Mes conseils finaux :

- Entraînez-vous sur une présentation que vous aurez à faire plusieurs fois, comme la présentation d'un projet, d'un produit ou d'un service, ou bien encore la présentation de vos trois piliers de compétence. De cette façon, vous pourrez mieux mesurer votre progression.
- Si vous êtes vraiment très timide, cherchez un cadre où vous pourrez prendre la parole en public, sans crainte d'être jugé, par exemple dans une association de passionnés. C'est un excellent terrain d'entraînement.
- Il peut être bon de vous filmer. Les gens n'aiment pas se voir à l'image, je sais, mais cette vidéo, c'est un outil de travail, c'est pour vous, et vous seul ! Mon conseil : 1/ Travaillez par petites séquences de 5 minutes. 2/ Focalisez-vous d'abord sur le contenu. 3/ Ensuite, quand le contenu est fluide, travaillez sur l'expression orale. 4/ Ne regardez JAMAIS la vidéo juste après l'avoir tournée. Attendez un jour ou deux pour être plus objectif (et moins dur avec vous!)

La pratique est la condition du succès, je le vois chaque jour. Dans mon travail de coach, je vois souvent venir à moi des personnes qui ont une difficulté énorme à structurer leur contenu, et manquent de confiance en elles.

Il est toujours surprenant de constater qu'en quelques séances de coaching, ces personnes trouvent leurs marques... au point de prendre plaisir à parler en public !

Bonne chance dans vos projets,

Cordialement,

Yves Gautier

Contactez Yves : YvesGautier@EntretienEmbauche.TV

Qui est Yves ? : [Cliquez ICI](#)

Site web : <http://www.EntretienEmbauche.TV>