

# COMMENT RÉUSSIR VOS PRÉSENTATIONS

CONFÉRENCES - WEBINAIRES - INTERVIEWS

Savoir présenter votre activité  
pour décrocher des clients



Par

Olivier  
Bessainget

Ce guide peut être librement imprimé et redistribué gratuitement. Vous pouvez l'offrir ou le faire suivre à toute personne susceptible d'être intéressée par le sujet.

En revanche, le contenu de ce livret ne peut en aucun cas être tronqué, ni utilisé en partie.

Vous ne pouvez pas copier-coller des parties ou l'intégralité de ce document pour le publier sur internet.

Si vous souhaitez citer des passages de ce document, vous devez impérativement indiquer l'auteur et le site web suivant :

<http://www.creer-votre-formation-en-ligne.com>.

## Table des matières

Un mot sur l'auteur .....	4
Pourquoi réussir votre présentation est-il important ? .....	5
Réticences .....	5
<b>Dissociation (« <i>Je ne sais pas me vendre</i> »)</b> .....	6
<b>Manque de structure</b> .....	6
Ascension client.....	7
<b>Exemple : Présentiel</b> .....	7
<b>Exemple : Internet</b> .....	7
Une Nouvelle Approche .....	8
1. <b>Présentation : « Opportunité »</b> .....	8
2. <b>Contenu : « une Nouvelle Approche »</b> .....	8
3. <b>Appel à l'action : « Appropriation »</b> .....	8
Types d'appels à l'action .....	9
Canevas de présentation.....	10
« Soirée gratuite » de 2h15. .....	10
Webinaire de vente 1h30. .....	10
Interview 45mn.....	10

## Un mot sur l'auteur

Olivier Bessaignet est le créateur du site ***Créer votre Formation en Ligne*** et enseigne les techniques de Marketing Internet pour permettre aux enseignants et formateurs indépendants de lancer avec succès leur propre formation sur internet.

Il est également le créateur du site ***Formation Home Studio***, un site de formation en ligne et en vidéos pour permettre aux artistes et aux musiciens de se former aux techniques de production musicale.

En matière de Marketing Internet, Olivier a été formé par Yaro Starak, Jeff Walker, Gideon Shalwick, Katie Freiling, Mike Koenings, Jeff Jonhson, Ryan Deiss, Patrick Aubé, Kate Buck Jr, John Oszajca, pour ne citer que les principaux.

Ce plan de mise en œuvre est l'occasion de répondre à des questions posées sur le site :

<http://www.creer-votre-formation-en-ligne.com>

# Comment Réussir vos Présentations

---

**« Votre Voix est le meilleur vecteur pour porter votre Message »**

## Pourquoi réussir votre présentation est-il important ?

Savoir faire des présentations permet de toucher un large public. Avec la démocratisation des médias, il existe de plus en plus d'opportunités pour porter votre message directement où se trouvent un groupe de personnes intéressées par votre message :

- Interviews
- Webinaires
- Colloques, salons, séminaires
- Soirées à thème, soirées privées

C'est l'opportunité de convaincre, et ainsi de prendre plus d'inscriptions pour vos séances individuelles, vos stages, et même vos cours et formations en ligne.

## Réticences

Souvent les personnes ont des réticences à parler en public :

- Peur de se mettre en avant, de s'exposer.
- « Je ne sais pas me vendre »
- Mauvaises expériences par le passé
- Résultats décevants

Les causes de ces réticences sont le plus souvent :

1. Une **dissociation**,
2. Un **manque de structure**.

## Dissociation (« Je ne sais pas me vendre »)

Cette pensée bloquante vient souvent d'une « dissociation » : on rentre inconsciemment dans un « rôle » qui n'est plus aligné avec nos valeurs.

Personnellement, je me considère comme « enseignant », mon père était professeur d'université et m'a inculqué certaines valeurs liées à la transmission du savoir. Ainsi je me sens parfaitement aligné avec les valeurs de l'enseignant qui divulgue son savoir. Par contre lorsqu'il s'agit de prendre les inscriptions, j'ai longtemps perdu mes moyens... Dans ma tête je passais en mode « vendeur », ce qui n'était pas aligné avec mes valeurs. Je pensais « argent » au lieu de penser « service », et cela me rendais nerveux. J'ai maintenant compris une chose : le cours, la classe, la formation, c'est enseigner « comment ». Avant cela c'est aussi de notre responsabilité de formateur d'enseigner « pourquoi » il est important de prêter attention à notre sujet. Donc :

1. D'abord enseigner « pourquoi » et prendre les inscriptions.
2. Puis enseigner « comment » lors de l'atelier, le cours, la formation.

## Manque de structure

Qui dit praticien, professionnel, enseignant, dit structure. Lorsqu'on guide une séance individuelle, un stage ou un cours, on utilise forcément une structure qui permet d'amener vos patients ou votre auditoire d'un état A vers un état B.

Exemples : Feng Shui, Pratiques énergétiques, musique, communication non-violente, etc.

Souvent le manque de confiance en soi ou le manque d'efficacité lors d'une présentation en public vient d'un **manque de structure** :

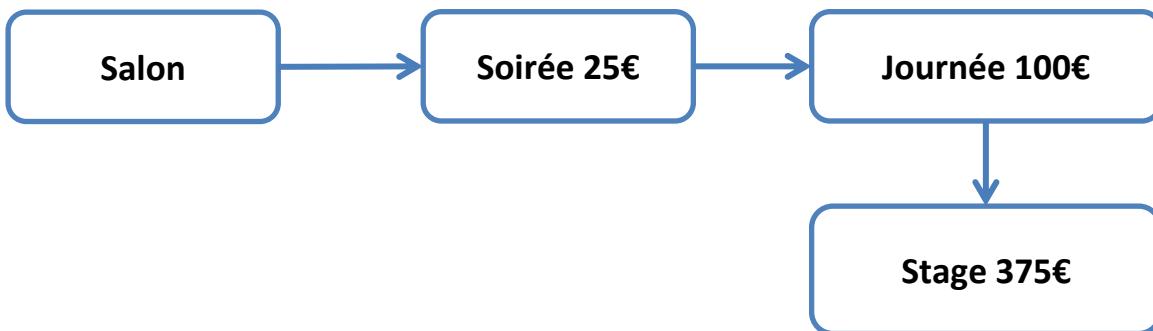
- Trop de contenu, trop technique
- Cible trop généraliste, pas assez spécifique
- Méconnaissance des problématiques spécifiques

## Ascension client

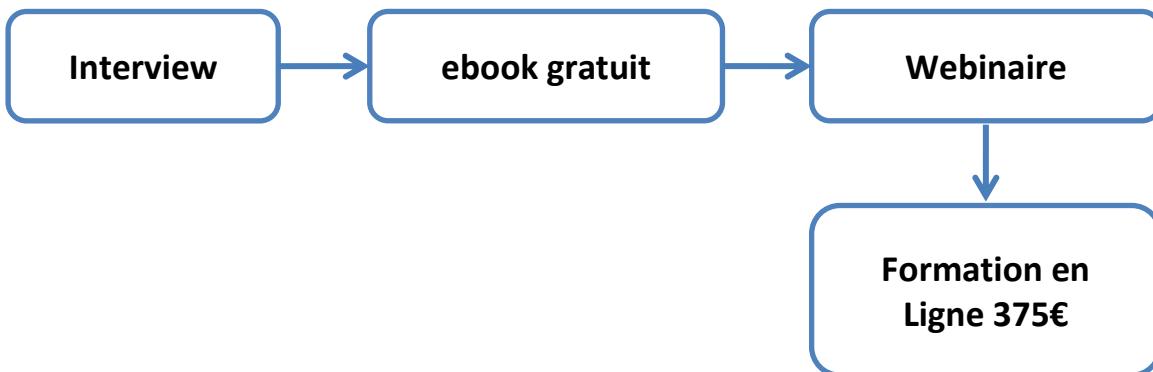
Faire une présentation correctement équilibrée permet de s'appuyer sur une structure qui a déjà fait ses preuves, et ainsi de garder confiance en soi.

Si chaque présentation suit ce canevas, chaque évènement conduit au suivant, et ainsi permet une « ascension client » naturelle de gratuit au payant, sans avoir besoin de « pousser à la vente », et ainsi garder **authenticité, naturel et générosité**.

### Exemple : Présentiel



### Exemple : Internet



## Une Nouvelle Approche

Pour obtenir des résultats satisfaisants, utilisez un canevas, une structure équilibrée, en trame de fond, qui a déjà fait ses preuves.

Le bon équilibre, c'est :

1. 1/3 Introduction : « Opportunité »
2. 1/3 Contenu : « une Nouvelle Approche »
3. 1/3 Appel à l'action : « Appropriation » et réponses aux questions.

### 1. Introduction : « Opportunité »

- Ouvrir la présentation
- Cibler une audience spécifique
- Quelles problématiques adresse-t-on ?
- Qui suis-je ? (« Légende Personnelle »)

### 2. Contenu : « une Nouvelle Approche »

Il s'agit là de votre contenu d'information. C'est le moment de parler de votre méthode, de vos résultats.

- Ne pas dire « comment », simplement enseigner « pourquoi ».
- Exposer les **bénéfices** de votre approche, c'est-à-dire ce que les personnes peuvent en tirer comme avantage pour elles-mêmes.
- Enseigner par paraboles, en racontant des histoires, anecdotes, études de cas.

### 3. Appel à l'action : « Appropriation »

Si les personnes auxquelles vous vous adressez ne passent pas l'action avant la fin de votre intervention, non seulement vous aurez perdu votre temps, mais en plus vous servez la concurrence ! C'est-à-dire que vous aurez formé un groupe de personnes pour qu'il aille s'inscrire chez quelqu'un d'autre.

L'appel à l'action dépend de votre objectif.

## Types d'appels à l'action

Objectif	Destination
Expansion de votre mailing liste	Ressource gratuite à télécharger <ul style="list-style-type: none"><li>• Ebook, pdf</li><li>• Série de Vidéos</li><li>• Inscription à un webinaire</li></ul>
Inscription à un évènement : soirée, journée d'initiation, cours réguliers, etc	Formulaire d'inscription
Vente (pack sessions individuelles, stage, formation en ligne, etc)	Page de vente avec bouton d'achat

## Canevas de présentation

### « Soirée gratuite » de 2h15.

Temps	Evènement
0h00	Arrivée, inscription au registre
0h30	Début de la présentation – « Opportunité »
0h50	Contenu « une Nouvelle Approche »
1h10	Appel à l'action « Appropriation »
1h30	Break – prise des inscriptions
1h40	Reprise : questions/réponses. Répondre aux objections
2h00	Fin de la présentation
2h15	<i>Fermeture des portes</i>

### Webinaire de vente 1h30.

Temps	Evènement
0h00	Début : accroche, légende personnelle, « Opportunité »
0h15	Contenu « une Nouvelle Approche »
0h45	Appel à l'action « Appropriation » (pitch de vente)
1h15	Réponse aux questions
1h30	Fin

### Interview 45mn.

Temps	Evènement
0h00	Début : accroche, légende personnelle, « Opportunité »
0h15	Contenu « une Nouvelle Approche » (enseigner 1 point clé)
0h30	Appel à l'action « Appropriation »
0h45	Fin