

# Création d'entreprise

Partie 3/8

Les tuteurs entrent en scène

- **Rentre les feuilles de route - commentaires**
- **Préparation au speed meeting**
- **Présentation aux tuteurs de votre sujet**
- **Débriefing**

- **Les tuteurs vous accompagnent pour :**
  - Le choix du sujet (selon leurs intérêts, selon votre intérêt)
  - La méthode pour traiter le sujet
  - Le suivi du planning
  - La relecture du livrable final
- **En pratique, il est prévu :**
  - Au moins un point par mois entre l'étudiant et le tuteur
  - Une relecture par le tuteur du rapport final
  - Les cours collectifs du séminaire (page suivante)

## **Partie 2 – aujourd’hui!**

**Oser et doser... ou bien  
s’exprimer**

- **Présentation orale de chacun des sujets**
  - 15 mns de présentation des principes de l'intervention orale
  - 3 mns de préparation individuelle



- **La communication orale nous met dans une situation de stress dans certaines circonstances :**
  - Présentation en public
  - Organisation d'une réunion ou d'un entretien de face à face dont l'enjeu est important (Exemple : un entretien de recrutement)
  - (...) en cas d'agression verbale
- **Ce stress provient d'une rupture de confiance en soi... une sorte de brèche dans la sécurité intérieure**



- **Les meilleurs moyens de contrer ce stress :**
  - La préparation de chacune des interventions importantes
  - L'entraînement à l'exercice de l'intervention orale pour acquérir les outils
- **La check list de préparation...**



- **Projet de message :**
  - Répondre aux questions suivantes
    - Qui : à quel titre parlez-vous ? En quoi suis-je légitime ?
    - Dit Quoi : résumer en une phrase le 'message' de l'intervention (fil conducteur)
    - A qui : public → important de savoir : des spécialistes (message en profondeur), des néophytes (message en surface) ?
    - Et Pourquoi : quel objectif à atteindre ?
  - Reformuler l'objectif de votre projet
- **Rechercher les idées** (pour développer le fil conducteur)
  - ✗ Ne garder que les idées principales en accord avec l'objectif



- **Choix du plan** (en accord avec l'objectif)
  - FOR (Faits/Opinions/ Recommandations)
  - POSIA (Problématique / Objectifs / Solutions / Information / Actions)
- **Formation de l'argumentation et des supports visuels :**
  - Confirmer le fil conducteur autour de l'idée principale
  - ✗ Enlever toutes les idées secondaires qui n'apportent rien à l'objectif et qui risquent de nuire au fil conducteur
  - Si besoin : préparer une présentation
  - Et/ou faire un carton (antisèche)
  - Bien travailler la conclusion et l'introduction
  - Préparation des Questions / Réponses



- **La répétition et la préparation psychologique :**
  - Répéter l'exposé (si temps) et...
    - Visualiser les réussites passées
    - Anticiper, projeter dans le futur
  - Aménager le lieu avant l'intervention
  - Exercices de préparation physique (travail de respiration, visualisation de pensées positives...)



- **Lors d'une présentation orale, la forme compte plus que le fond pour que votre message passe**
  - Plus votre public est nombreux, plus ce principe est vrai
  - Ce qui ne signifie pas que le fond doit être négligé... d'autant plus si vous intervenez devant un public restreint
  
- **La capacité de bien « passer » à l'oral**
  - Est innée pour certain...
  - Ne l'est pas pour la plupart ; mais, ce n'est pas grave, c'est une technique, il suffit de la travailler
  - Commencer par la travailler individuellement (s'entraîner face à un glace)



# L'intervention orale, grille de notation (7/8)

- **A remplir après votre intervention**
- **« Positiver » les points positifs**
- **Travailler les autres points**

	+	↗	-	Commentaires
<b>1 - Intellectuel</b>				
Clarté de l'objectif				
Organisation : plan				
Argumentaire : clarté du propos				
Conception des aides visuelles				
Concision / Maîtrise du temps				
<b>2 - Relationnel</b>				
Préalable				
Regard				
Interactivité / Réponses aux questions				
Utilisation des aides visuelles				
<b>3 - Corporel</b>				
Posture				
Gestes				
Déplacements / Occupation espace				
Affirmation / Présence				
<b>4 - Vocal / Verbal</b>				
Volume sonore				
Débit				
Articulation				
Relief / Rythme / Modulation				
Niveau langage				
<b>5 Personnel / Emotionnel</b>				
Implication / conviction				
Maîtrise de soi				
Détente / Ouverture / Sourire				
<b>Synthèse : 1</b>				
2				
3				
4				
5				



**« Une présentation, c'est comme la robe d'une femme. Elle doit être suffisamment longue pour couvrir le sujet mais suffisamment courte pour garder un attrait. » Sacha Guitry**

### **Les conseils d'un orateur avisé...** (de mémoire, il est commercial)

- Respiration et ancrage
  - o Respirer profondément par la bouche en essayant de sentir son ventre, pour se détendre
  - o S'ancrer dans le sol → stabilité
- Résumer son intervention par un verbe et ne pas l'oublier : RDV client → « convaincre »
- Parler de son sujet, sans lire → adapter son support pour capter les mots clefs donnant la trame (=le plan) de votre intervention
- ... Et se focaliser sur 2 / 3 idées clefs
- S'adapter à son public ; se renseigner avant ; l'observer pendant
- S'appuyer sur du concret, parler de son expérience... petite phrase, métaphore...
- Des silences
- Relancer le public : apostropher, « suis-je clair ? », « c'est d'accord, des questions ? »
- Un message pour conclure : un mot d'humour ou une note chaleureuse ou une phrase pour rassurer... tout en reprenant le message principal de votre intervention

## Partie 2 – Suite

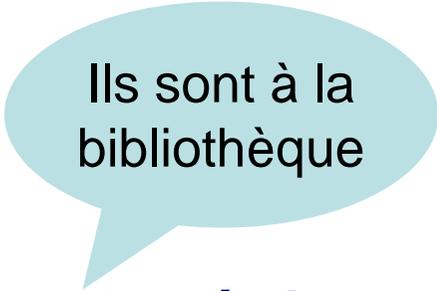
**Vous avez 15 mns pour vous préparer...**

- **Me contacter :**

Olivier Verrièle

[overriele@noos.fr](mailto:overriele@noos.fr)

06 80 28 79 14



Ils sont à la  
bibliothèque

- **Parmi les nombreux ouvrages existants sur la création d'entreprise :**

- « Stratégie pour la création d'entreprise » Robert Papin (Dunod, +/- 50€)
- « Créer ou Reprendre une Entreprise : Méthodologie et Guide pratique » APCE (+/- 50€)

- **Beaucoup de sites Internet, dont celui de l'Agence Pour la Création d'Entreprises : <http://www.apce.com/>**

- **Première banque des créateurs, Les Banques Populaires et son guide « Vous créez votre entreprise » qui n'est plus édité**

Fin