

Ministère d'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Université Badji Mokhtar ANNABA

Département des mines

Enseignant : LAICHE Oussama

Cursus : Première année

Module : Méthodologie de la présentation

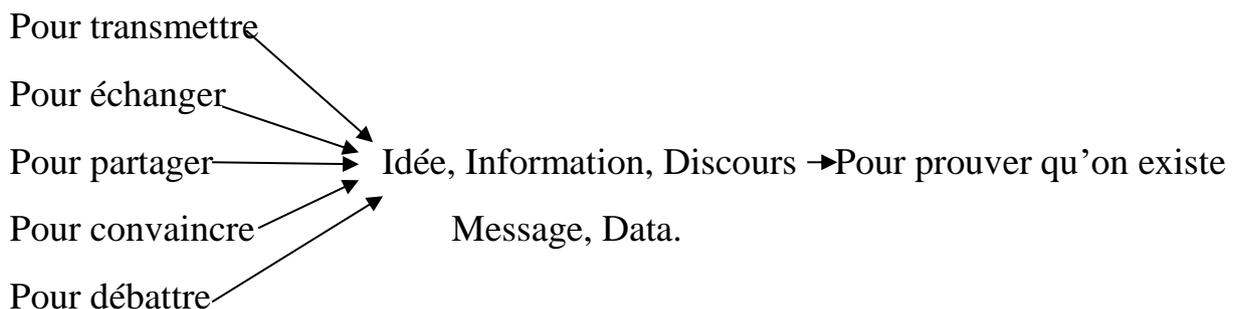
Suite COURS N 1

Ce module s'adresse à tous ceux qui doivent réaliser des présentations dans le cadre de leur activité, qu'elle soit d'ordre professionnel ou académique. Les présentations de travaux sont banales dans le quotidien du manager en entreprise, de l'ingénieur, du commercial, du chef d'entreprise ou de l'étudiant. Mais combien de présentations vous ont laissé une trace, vous ont convaincu et motivé ?

Bien présenter, cela s'apprend. Ce module est un mélange de théorie et de pratique. À travers ces cours illustrés et documentés, j'ai souhaité vous faire part de l'expérience que j'ai accumulée tout au long de mon parcours mixte de consultant en entreprise et d'homme de marketing.

Ce module vous fera sans aucun doute réfléchir sur vos habitudes. Comme la structure d'une présentation est le fruit d'une réflexion, d'un mécanisme de synthèse qui relève également de méthodes spécifiques.

Pourquoi la présentation :



Comment transmettre un message :

Le processus de la transmission joue un rôle très important dans le cycle de la communication afin de réaliser l'objectif de la présentation. Et chaque élément de communication (comme le message) porte plusieurs indices et sens qui subit une distorsion croissante illustrée par l'échelle de déformation suivante:

Ce qu'on dit 100%

Ce qu'on pense à dire	90%
Ce qu'on sait dire	80%
Ce qu'on dit effectivement	70%
Ce qu'il entend	60%
Ce qu'il écoute	50%
Ce qu'il comprend effectivement	40%
Ce qu'il admet	30%
Ce qu'il retient	20%
Ce qu'il dira ou répétera	10%

Observation :

Dans chaque étape, il est environ de 10% de perte de message.

PRÉSENTER UNE PRESTATION À ENJEU :

Une présentation est souvent le point d'orgue d'une série de travaux.

Elle marque une étape dans l'avancement des travaux ou en ponctue la fin. À titre d'illustration :

- chef d'entreprise ou entrepreneur, vous devez défendre votre bilan annuel devant vos actionnaires ;
- directeur de services, vous vous adressez à vos employés pour les informer et les motiver ;
- chef de projet, vous devez faire part de différents problèmes à votre équipe et donner les pistes de solutions correspondantes ;
- responsable des ventes, vous souhaitez éveiller l'intérêt pour une nouvelle offre ou présenter une proposition commerciale ;
- enseignant, vous voulez rendre votre cours captivant ;
- étudiant, vous devez présenter le compte rendu de votre travail à votre classe et à votre professeur.
- président d'association, vous présentez les résultats depuis la dernière assemblée.

Il est rare de disposer du temps suffisant pour exposer plusieurs mois de travail. En entreprise, une prise de parole ne dépasse généralement pas 45 minutes sur un sujet unique, notamment au sein des comités de direction et lors des réunions de service. Pour les conférences, ce temps est parfois porté à 1 h 30.

Ainsi, l'appréciation du travail de plusieurs mois se joue en un minimum de temps, au cours duquel il faut exposer ses idées forces, séduire et convaincre. À moins de se désintéresser complètement de son sujet, la personne qui présente n'accomplit donc pas un acte banal : elle délivre une prestation devant un public — patron, collègues, équipes, actionnaires...

80 % des managers en entreprise doivent « présenter » au moins une fois par mois. Si certains sont capables de sauver une présentation sans contenu par leur savoir-faire, d'autres condamnent un travail de qualité par une piètre « prestation ». Cette prestation en forme de couperet peut donc affaiblir les meilleurs professionnels, ou au contraire valoriser ceux qui savent exploiter cette tribune.