



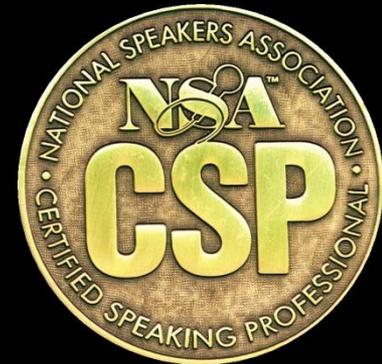
www.christine-morlet.fr



Christine MORLET, CSP
Certified Speaking Professionnal

Comment devenir un CSP

« Certified Speaking Professionnal »





Les 23 CSP « Certified Speaking Professionals » de 2012



Pas une récompense ni un trophée!



Qu'est-ce que le CSP? (Certified Speaking Professional)

La seule certification, reconnue internationalement dans le domaine de la prise de parole en public, que vous obtenez grâce à votre travail personnel.



D'où vient-elle, à qui est-il destiné?

Suggéré en 1980 par Dottie Walters
Certification créé par la NSA
(National Speakers Association)



1. Conçu à l'origine pour les « keynoters »
2. Accessible désormais aux formateurs
3. Autorise différents « modèles de business »

Quelques définitions de la NSA

“QU’EST-CE QU’UNE PRESENTATION ?”

Une “présentation” est une intervention :

1. Délivrée devant un auditoire d’au moins 15 personnes
(sur 100 interventions, 25% peuvent être données devant un public entre 3 et 15 personnes)
2. D’une durée de 30 minutes minimum
3. Dont l’intervenant est l’auteur, au minimum à 75%
4. Rémunérée, en dehors d’une fonction salarié.

Quelques définitions de la NSA

“QU’EST-CE QU’INTERVENANT”

Selon les critères du CSP, un intervenant est un travailleur indépendant qui fait des présentations en public selon 3 modèles différents :

1. **Indépendant** : commercialise et réalise des interventions de façon indépendante auprès des organisations clientes.
2. **Contractuel** : a des contrats avec une société organisatrice de séminaires et réalise des interventions dans :
 - Des séminaires “Inter-entreprises” et/ou
 - Des séminaires “Intra-entreprises” pour des organisations qui paient directement la société organisatrice.
3. **A compte d’auteur** : conçoit, commercialise, finance et fait des interventions Inter-entreprises, et est payé par les participants ou les organisations qui les envoient.

Candidat potentiel au CSP?

Les conditions minimales pour obtenir la certification
« **CSP - Certified Speaking Professional** »

Sont :

1. Faire au **minimum 20 présentations par an en 5 ans**
2. Faire un Chiffre d'affaire minimal en 5 ans avec ces présentations compris entre **250 000 et 625 000 USD***
3. Avoir au minimum entre **25 et 100 clients*** sur la **période de 5 ans**

*Selon le « modèle de business » que vous choisissiez

Quels sont les « modèles de business » ?

Le tableau ci-dessous indique les chiffres totaux pour la périodes des 5 ans

	Nombre de clients	Nombre de présentations	Chiffre d'affaire
Option 1	100	250	250 000 USD
Option 2	75	200	375 000 USD
Option 3	50	150	500 000 USD
Option 4	25	100	625 000 USD

Comment obtenir ce CSP?

En démontrant votre professionnalisme, durant 5 des 6 dernières années, dans 4 domaines :

1. Votre adhésion & participation aux Associations de conférenciers professionnels
2. Votre formation continue
3. Votre éloquence, votre capacité à prendre la parole en public avec impact
4. Votre organisation professionnelle



Quels sont les critères pour démontrer votre professionnalisme?

Critère 1 : Votre adhésion & participation aux Associations de conférenciers professionnels :

Etre membre actif de la NSA ou de la GSF *
(Global Speaker Federation) pendant
les 3 dernières années (au minimum)



* : Pour être membre de la GSF, il faut être
membre de son association nationale
(l'AFCP pour la France)



Quels sont les critères pour démontrer votre professionnalisme?

Critère 2 : Totaliser au minimum 32 crédits éducatifs au cours des 6 dernières années

Ces crédits sont obtenus en :

1. Participant à des conventions internationales (NSA, GSF)
2. Participant à des formations organisées par la NSA, la GSF ou une Association membre de la GSF.
3. Etant membre du Global Speaker Network (GSN)
4. Suivant des séminaires ou formation sur DVD ou Internet

Quels sont les critères pour démontrer votre professionnalisme?

Critère 2 : Totaliser au minimum 32 crédits éducation au cours des 6 dernières années

Accumulez et conservez précieusement les preuves qui vous permettront de justifier de ces crédits:

1. Attestations d'adhésion aux associations
2. Confirmations d'inscription et de participation aux conventions, séminaires et formations (réels ou virtuels)

Pour chaque participation à un séminaire ou une conférence audio ou vidéo, faites un résumé écrit et classez le !

Quels sont les critères pour démontrer votre professionnalisme?

Critère 3 : Démontrer que vous atteignez les objectifs définis pour l'un des 4 modèles de business pendant au minimum 5 des 6 dernières années

	Nombre de clients	Nombre de présentations	Chiffre d'affaire
Option 1	100	250	250 000 USD
Option 2	75	200	375 000 USD
Option 3	50	150	500 000 USD
Option 4	25	100	625 000 USD

Quels sont les critères pour démontrer votre professionnalisme?

Critère 3 : Démontrer que vous atteignez les objectifs définis pour l'un des 4 modèles de business pendant au minimum 5 des 6 dernières années

Collectez les données au fur et à mesure :

1. Remplissez les tableaux récapitulatifs de la NSA au fur et à mesure de vos interventions en public,
2. Conservez vos documentations commerciales, tous vos programmes de conférences et formations,
3. Demandez toujours des lettres de recommandation à vos clients suite à vos interventions
4. Regroupez tout dans le dossier « CSP »

Quels sont les critères pour démontrer votre professionnalisme?

Critère 4 : Démontrer votre capacité d'organisation professionnelle au cours de ces années:

Votre soumission à la certification CSP doit :

1. Démontrer votre capacité à saisir et stocker de façon correcte et précise les données de votre entreprise
2. Etre complète et précise (aucune rature ne sera acceptée)
3. Etre présentée de façon logique et ordonnée

5 ans que vous vous préparez...

Il est temps de postuler !

1^{ère} étape :

Retournez votre dossier de candidature **avant la date d'échéance** (en général vers mi-janvier).

Il doit contenir les éléments suivants :

1. Le formulaire d'inscription
2. Les tableaux récapitulatifs de votre activité sur 5 ans
3. Au minimum 20 lettres de recommandations de clients différents
4. Les copies de votre matériel promotionnel
5. Les copies des preuves d'adhésions et de participation

Pensez à régler vos droits d'inscription de 375 USD (100 USD pour un nouvel essai)

5 ans que vous vous préparez...

Il est temps de postuler !

2ème étape :

Maintenant, il ne vous reste plus qu'à patienter... Et à vous impatienter !

De janvier à mai, la NSA examine, contrôle, vérifie, inspecte, évalue,.... votre dossier.

Il se peut que l'on vous demande de préciser ou compléter certains éléments.

5 ans que vous vous préparez...

Il est temps de postuler !

3ème (et dernière) étape :

Fin mai, la NSA vous informe si votre candidature est retenue (ou pas !)

Dans l'affirmative, vous recevrez des formulaires d'évaluations à transmettre à vos clients, qui devront les retourner directement à la NSA. N.B. : Vous ne pourrez avoir accès à ces évaluations, ils sont confidentiels

Attention, c'est à vous de vous assurer qu'au moins 20 formulaires soient renvoyés avant la date limite !
Et le délai est en général très court (environ 3 semaines) !

BRAVO !

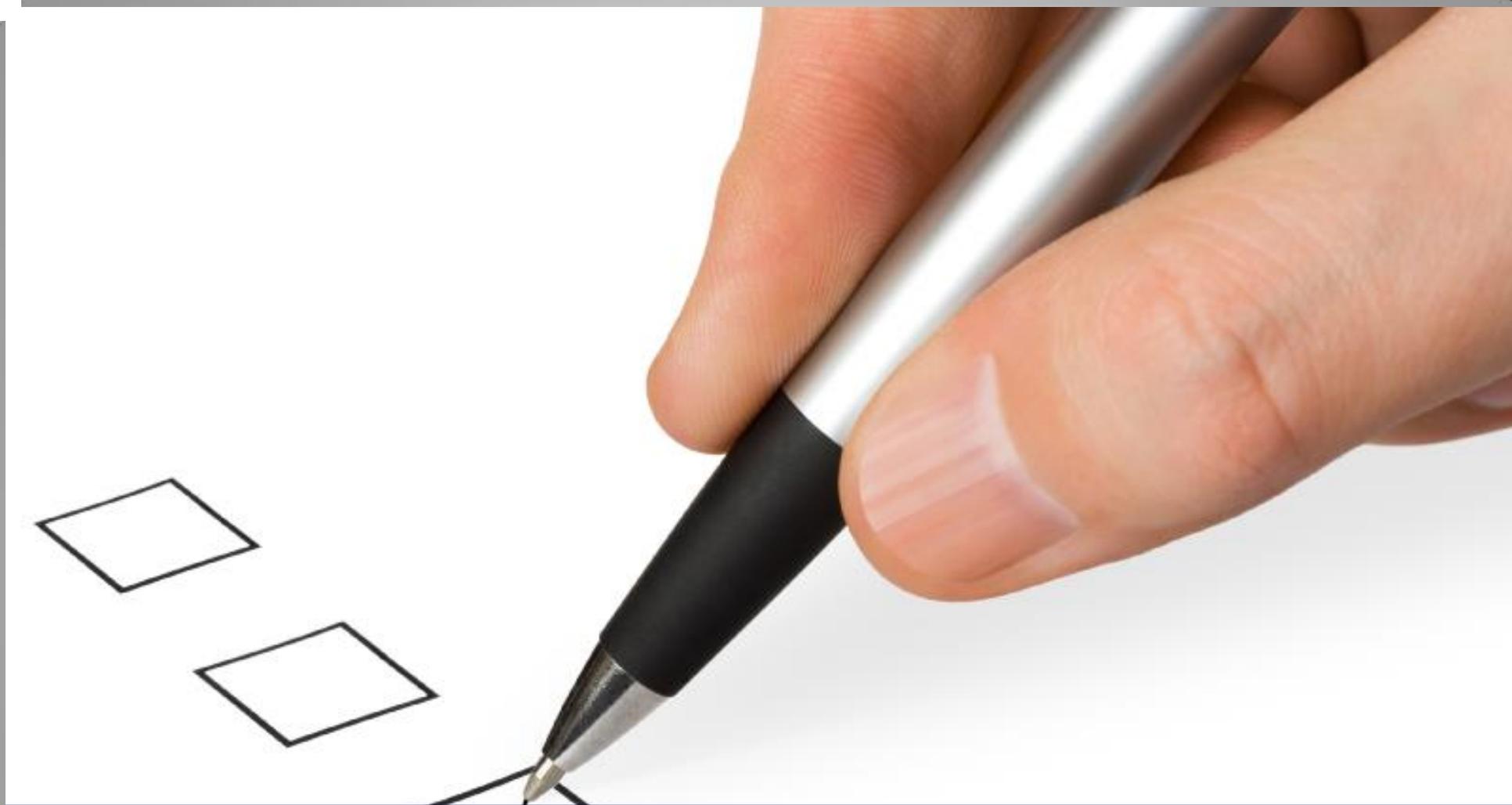
- Vous avez **une note moyenne d'au moins 7,5/10 à l'évaluation** donnée par vos clients
- Vous avez franchi toutes les étapes avec succès !
- Rendez-vous à la conférence annuelle de la NSA pour recevoir votre certification, **la fameuse « médaille » CSP**



Besoin d'aide ?

Vous avez des questions ?

1. Contactez votre correspondant CSP au sein de l'AFCP christine@christine-morlet.fr ou de votre Association Nationale (Sarah BEST pour les Internationaux : sarah@nsaspeaker.org)
2. Assistez à la session “How to Earn Your CSP” à la convention NSA, ou achetez le CD de MultiView au : +1 289-696-5400 ou sur Internet <http://mynsa.sclivelearningcenter.com/index.aspx?PID=4049&SID=156265>
3. Contactez l'équipe de la NSA au +1 480-968-2552.



www.mynsa.org/TOOLS/CSPApplication.aspx

Pour la France christine@christine-morlet.fr