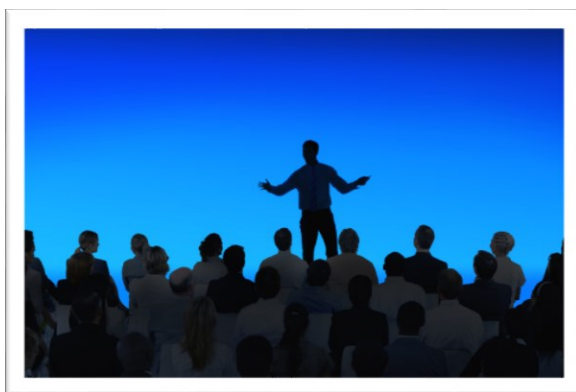


# Magnifiez toutes vos Conférences Keynote pour être mémorable !

Le document de travail incontournable pour préparer  
chacune de vos interventions en public



# AVERTISSEMENTS

Ce document de travail vous est offert par Christine Morlet, CSP.

Vous pouvez diffuser ce fichier mais sans le modifier d'aucune façon.

De plus, retenez qu'il est un outil de travail rédigé pour vous fournir une aide utile et nécessaire en vue d'une amélioration dans vos prises de parole en conférence et discours face à un public quel que soit votre projet et votre domaine d'activités.

# AUTEURE



## **Christine Morlet**

Conférencière Professionnelle

Certifiée CSP par les USA

(Certified Speaking Professional)

Spécialiste de l'Influence Positive

Conférencière professionnelle, spécialiste de l'influence positive, formatrice et coach de dirigeants et conférenciers en devenir, elle est la première personne à obtenir la certification CSP en France (Certified Speaking Professional) par les Etats-Unis en 2012.

Elle permet à toute personne qui a du mal à structurer son discours, conférence ou interview, de rayonner et devenir mémorable, quelle que soit sa fonction.

# SAVOIR STRUCTURER VOS CONFERENCES

## KEYNOTE SANS Y PASSER DES HEURES...

Une conférence « keynote », c'est comme un sandwich : pour qu'elle soit à la fois digeste et consistante, il y a 3 parties :

### 1. L'introduction

Elle doit être solide, efficace et marquante.

Par exemple, faites une affirmation, utilisez une statistique, un fait marquant, une citation célèbre, en rapport avec votre objectif

Immédiatement après l'introduction, faites une transition vers la « promesse » une manière de dire à votre auditoire quel est le bénéfice pour lui à vous écouter...

Puis faites votre transition vers le point N° 1 de votre développement...

### 2. Le développement

Il est composé d'un maximum de 3 explications toutes associées à une illustration (image, si vous utilisez des aides visuelles ou métaphore, si vous n'avez pas d'aides visuelles...)

Attention ! Le trop est l'ennemi absolu du keynote speaker ! Il vaut bien mieux avoir trop peu que trop d'informations.

### 3. La conclusion

Elle doit être inspirante, marquante et mémorable... mais surtout elle doit permettre de donner envie aux acheteurs de conférenciers de commander vos conférences !

Ce document va vous permettre de construire votre discours en mettant en pratique ces conseils.

Entrons maintenant dans le détail...

## Schéma de Synthèse

### Structure du discours

- **1. Le plan** (message clé en tête !)
  - **2. L'angle** (doit répondre à une attente précise)
  - **3. Le ton** (dramatique, humour, inspiré, confidentiel selon le message (éviter le magistral !))
- A = Affirmer
  - E = Expliquer
  - I = Illustrer

#### Exemple de plan de discours en 3 points (A-E-I) :

1. Introduction (**A**ffirmation ; doit capter l'attention, présente le sujet du discours)
2. Développement (**E**xplication & **I**llustration)
  - 1er point (**E & I** - Développement...)
  - 2ème point (**E & I** - Développement...)
  - 3ème point (**E & I** - Développement...)
3. Conclusion forte (bref retour sur les points ou résumé, appel à l'action ou déclaration frappante)

## Structurez !

Un de mes mentors m'a dit un jour la chose suivante :

« Pour qu'un discours ou une présentation en public soit efficace, voici ce qu'il est impératif de voir » :

1. Que souhaitez-vous **que votre public RETIENNE** (un message-clé en tête)
2. Que souhaitez-vous **que votre public RESSENTE** (quelles émotions en particulier, quelles expériences souhaitez-vous faire vivre à votre public...)
3. Que souhaitez-vous **que votre public FASSE** (quelles actions concrètes quand vous avez terminé de parler...)

## 3 points essentiels

- I. **VOTRE PLAN** – Quel est votre « message-clé » ? Que souhaitez-vous que votre auditoire retienne ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- II. **L'ANGLE** – Quel est votre public ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

III. **LE TON** (humoristique, dramatique, inspiré, confidentiel...)

---

---

---

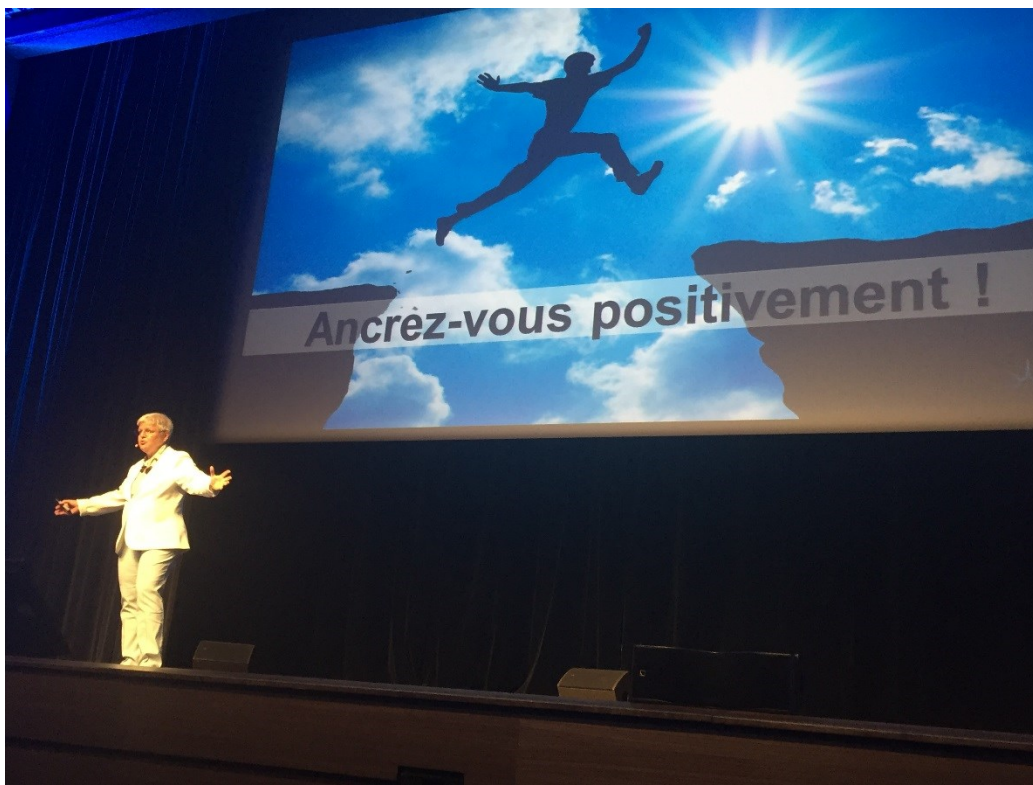
---

---

---

---

---







## 2. Développement (Explication & Illustration)

→ 1er point de développement (Explication & Illustration avec image ou métaphore)

---

---

---

---

---

---

---

---

→ 2ème point de développement (Explication & Illustration avec image ou métaphore)

---

---

---

---

---

---

---

---

→ 3ème point de développement (Explication & Illustration avec image ou métaphore)

---

---

---

---

---

---

---

---

**3. Conclusion forte (bref retour sur les points ou résumé, appel à l'action ou déclaration frappante)**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Attention !** Soignez bien vos transitions !

A connaître « par cœur » : L'intro, toutes les transitions, la promesse, la conclusion.

Pour aller plus loin : « [La Boîte à Outils du Speaker Conférencier](#) » (DUNOD 2<sup>ème</sup> édition 04/22) et « [Pitchez ! soyez percutant en 7 secondes](#) » (DUNOD - épuisé - 09/18)

**Pour aller plus loin et devenir le conférencier de vos rêves...**

Cliquez sur ce lien pour [30 minutes d'entretien stratégique](#) offert sur votre projet et découvrir comment je peux vous aider à devenir brillant.e et mémorable dans toutes vos interventions en public.