

Magnifiez toutes vos Conférences Keynote sans perte de temps !

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 (Certified Speaking Professional) par les Etats-Unis en 2012 en France.

Elle permet à toute personne qui a du mal à structurer son propos, de rayonner et devenir mémorable sur une "plateforme"*, quelle que soit sa fonction.

*Plateforme est le terme technique utilisé par les conférenciers pour désigner la scène pour les comédiens.

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 (idem pour un simple discours) :

1. L'introduction jusqu'à la « promesse »

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 et l'appel à l'action

Elle doit être inspirante, marquante et mémorable... mais surtout elle doit permettre de donner envie aux acheteurs de conférenciers de commander vos conférences ou d'acheter vos services. Vous devez dire à votre auditoire ce qu'il doit faire, par exemple : Scannez le QR code à l'écran et vous aurez accès au livre blanc sur... (entre autres idées...).

Ce document va vous permettre de construire votre conférence / 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 savoir » :

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 » ?

II. L'ANGLE - Quel le niveau de connaissance de votre auditoire ? Sous quel angle allez-vous aborder votre sujet ?

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



En conférence à Paris, Maison de la Mutualité

Votre discours (Affirmation – Explication & Illustration – Conclusion)

1. Introduction (Affirmation – doit capter l'attention, introduit le sujet du discours... Utilisez un fait, une citation inspirante, une statistique, une « histoire signature » contenant votre message clé... En rapport avec votre sujet.)

Votre « promesse » (quel est le bénéfice précis de vos messages pour votre auditoire ?)

Votre 1^{ère} transition vers le 1^{er} point du développement (la transition est un lien immédiat entre ce que vous venez de dire et chaque point développé).

2. Développement (Explication & Illustration)

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

Votre transition vers le 2^{ème} point du développement

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

Votre transition vers le 3^{ème} point du développement

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

Votre transition vers la conclusion

3. Conclusion forte incluant un appel à l'action (**bref retour sur les points ou résumé, déclaration mémorable qui se termine par un appel à l'action**)

Attention : Soignez bien toutes vos transitions !

A connaître « par cœur » : L'introduction, la promesse, toutes les transitions, la conclusion et l'appel à l'action.

- Vous ne savez pas **faire le tri dans vos idées** ?
- Vous vous perdez **dans vos notes** (trop de chose à dire ?)
- Vous souffrez du **syndrome de l'imposteur** ; vous avez **le trac** ?

Vous rêvez de devenir conférencier pour partager votre message avec le monde entier ?

Cliquez sur ce lien pour [30 minutes d'entretien stratégique](#) offert pour me parler de votre projet et découvrir comment je peux vous aider à **devenir un orateur professionnel reconnu et mémorable** !