

Module 2 – Présenter son activité en 3 minutes

Formation « Prendre la parole avec confiance » – Support de cours

1. Objectif du module

À l'issue de ce module, le participant sera capable de présenter son activité professionnelle en 3 minutes maximum, de manière claire et structurée, en utilisant une structure en trois parties : l'accroche, le message et l'appel à l'action.

2. Les trois parties d'une présentation efficace

Une présentation réussie ne consiste pas à résumer l'ensemble de son parcours professionnel. Elle doit être construite de manière à capter l'attention de l'auditoire, à transmettre un message clair et à inciter l'interlocuteur à passer à l'action. Pour cela, il est recommandé de suivre la structure suivante :

- **L'accroche** : il s'agit d'une question ou d'une situation qui parle au public visé. Elle a pour fonction de susciter l'intérêt et de donner envie d'écouter la suite de la présentation.
- **Le message** : il permet d'indiquer qui l'on aide, à faire quoi, et ce que cela change concrètement pour les personnes accompagnées. Il convient d'éviter l'énumération de compétences.
- **L'appel à l'action** : il correspond à ce que l'on propose concrètement à la fin de la présentation (rendez-vous, échange, séance d'essai, etc.). Il doit être précis et facile à accepter.

3. Exemple

Inès est photographe culinaire. Lors d'un événement de réseautage, elle se présente de la manière suivante :

« Vous avez déjà commandé un plat juste parce que la photo vous donnait faim ? Je suis Inès, photographe culinaire. J'aide les restaurants à remplir leurs tables grâce à des photos qui donnent envie. Si vous connaissez un restaurateur qui veut changer les photos de sa carte, je serais ravie d'échanger avec lui. »

On remarque que l'accroche part d'une expérience vécue par tous, que le message indique le public et le résultat apporté, et que l'appel à l'action formule une demande précise.

4. Exercices d'application

Exercice 1. Marc, coach sportif, a mélangé les phrases de sa présentation. Indiquez pour chaque phrase s'il s'agit de l'accroche, du message ou de l'appel à l'action.

- « Je propose une séance d'essai gratuite cette semaine. »
- « Vous aussi, vous avez arrêté le sport au bout de trois semaines ? »
- « J'aide les personnes très occupées à reprendre le sport avec 20 minutes par jour, sans salle. »

Exercice 2. Nadia est traductrice et se présente devant des chefs d'entreprise. Parmi les accroches suivantes, laquelle vous semble la plus efficace ? Justifiez votre réponse.

- A. « Bonjour, je m'appelle Nadia et je suis traductrice depuis 10 ans. »
- B. « Combien de clients perdez-vous parce que votre site n'existe qu'en français ? »
- C. « La traduction est un métier passionnant et très varié. »

Les corrigés seront communiqués lors de la prochaine séance.

5. Travail personnel

Rédigez votre propre présentation en respectant la structure en trois parties. Lisez-la à voix haute en vous chronométrant (3 minutes maximum), puis enregistrez-vous et partagez l'audio dans le groupe.

Accroche :

Message :

Appel à l'action :

6. À retenir

L'accroche doit parler du public et non de soi. Le message doit indiquer qui l'on aide et ce que cela change. L'appel à l'action doit proposer une étape simple. Le module 3 portera sur le travail de la voix et de la posture.