

Travaux dirigés 1

G.R.H. – Encadrement d'équipes

RAPPEL DES RÈGLES DE BONNE PRÉSENTATION INDIVIDUELLE

Une présentation implique



- De **bien se connaître**,
- Une bonne **maitrise de sa réalisation**,
- d'éviter de donner une mauvaise **image de soi** (**pénalisante** à terme),
- de définir clairement son **objectif** avant d'y associer sa tête du jour.

Que doit-on en retenir ?

- Chaque personne crée une nouvelle image d'elle-même (son image de l'instant ou du jour) lorsqu'elle se présente.



- **Cette image peut être très différente selon le moment de la présentation, votre objectif, vos ressentis, votre fatigue, votre entraînement, votre décontraction ...**

On dit souvent que



- ➔ Ce sont dans les **30 premières secondes** que se détermine ce que l'on appelle la « **première impression** » que l'on retient d'une personne.
- ➔ Une personne gardera de vous une image basée sur la première présentation que vous lui aurez faite (dans la grande majorité des cas).

Pour corriger une mauvaise impression, il vous faut le plus souvent vous battre longtemps, très longtemps.

**Au début d'une
présentation,
vous êtes un,
une inconnue,
inaccessible en
apparence,
dans sa bulle**

➔ **Développez une action de
communication directe en
présentant des facettes de votre
personnalité et de votre
expérience.**

Pourquoi ?

Que faire ?

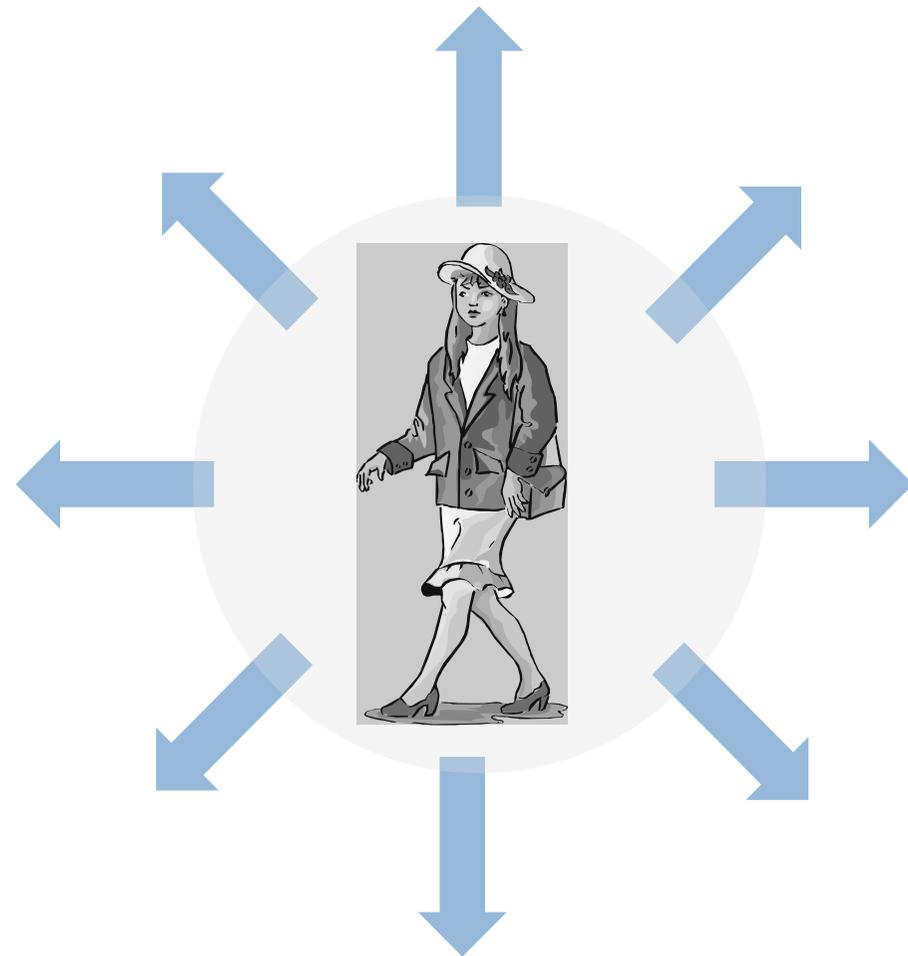


**En fonction de
votre présentation,
par votre action de
communication,
effacez la bulle !**

Choisissez ce que vous
souhaitez dire, apportez à
vos interlocuteurs des
points d'accroche et
présentez les éléments de
votre vie : expérience,
activités, loisirs qui
mettent en valeur votre
personnalité.

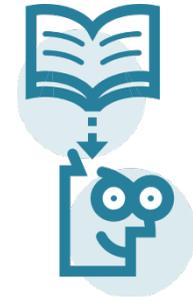
Échangez !

➔ **Montrez vos meilleures
facettes, émettez des messages
simples et clairs !**



Votre personnalité mérite

- D'être connue,
- Car elle présente **toujours** des facettes intéressantes et/ou originales !...



Une bonne connaissance de soi (et aussi des autres) est un excellent moyen pour développer son rôle, ses rôles dans l'équipe. La stabilité, sérénité, la sécurité, en un terme, le bien-être dans le groupe, naissent de votre capacité à vous connaître, reconnaître et à utiliser cette connaissance dans un respect formalisé du groupe.

En pratique

- Commencez par définir ce que vous voulez dire, quel est l'objectif de votre présentation ?
- Prenez une feuille blanche, notez tous les sujets que vous voulez aborder, classez selon votre ordre de priorité.



Ne conservez que le premier pour la présentation (vous aborderez les autres lors de questions dans la conversation qui suivra).

A vous de vous présenter !

- en 120 mots maximum (60 secondes),
- en utilisant des phrases et termes simples,
- en définissant auparavant votre **objectif personnel** (ou final) quant à cette présentation.
- et un début de plan qui est établi en fonction de l'objectif de la présentation :
 - Qui je suis ?
 - D'où je viens ?
 - Où je veux aller (après l'IUT, dans 10 ans, dans 20 ans, consacrer ma vie ?)
 - A quoi je m'intéresse ?
 - Pourquoi je suis là ?
 - Que puis-je apporter au groupe, à l'équipe ? (immédiatement ou à terme)

Derniers conseils pratiques



Soyez naturel(les) et détendu(es) comme si vous parliez à votre grand mère et employez un vocabulaire simple !

- **Oubliez le temps imparti, vous avez 120 mots à dire, donc un temps déjà défini.**

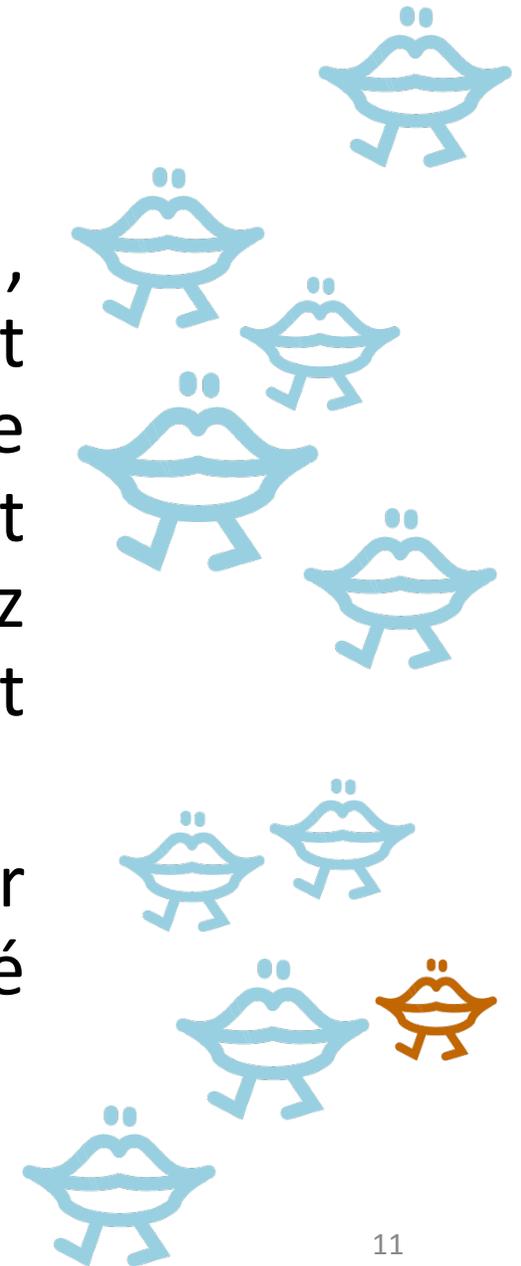
» Oubliez le regard des autres !

» Engagez-vous ...



Sourire

- Si vous avez envie de sourire, n'hésitez pas, créez une épidémie et soyez en fier. Votre épidémie fera le tour du monde. Si votre sourire est assez convainquant, vous infecterez le Monde, qui sait, plusieurs fois et pour longtemps !
- Affichez votre sourire, montrez-le par tout temps, gardez-le bien accroché par grand vent !



Souriez, souriez, souriez !

- Le sourire est contagieux. Il s'attrape comme un rhume. Quand quelqu'un m'a souri aujourd'hui j'ai commencé à sourire aussi.
- Quelqu'un d'autre a vu mon sourire et il a souri lui aussi. Je venais de lui passer son sourire. Un sourire naît, s'envole de nos lèvres et tout le monde peut l'attraper.



Souriez même au téléphone !

- **Ce sourire s'entend.**
- Il se multiplie sans effort et sans frais. C'est pratique et chouette car un sourire a une immense valeur.
- Nous avons tous besoin d'un sourire. Un sourire est le plus simple et le plus rapide moyen **p o u r c o m m e n c e r** à communiquer.

