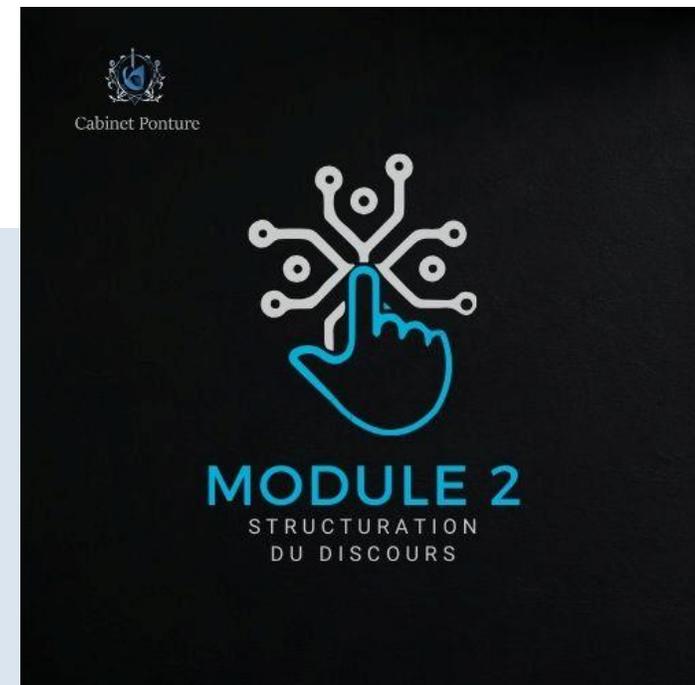


# Module 2 : Préparation et Structuration du Discours

30% théorique | 70% exercice pratique



# Introduction au Module 2

Bienvenue dans le Module 2 : Préparation et Structuration du Discours. Ce module est conçu pour vous apprendre à construire un discours clair, cohérent et captivant, en utilisant des techniques éprouvées pour toucher et engager votre audience.



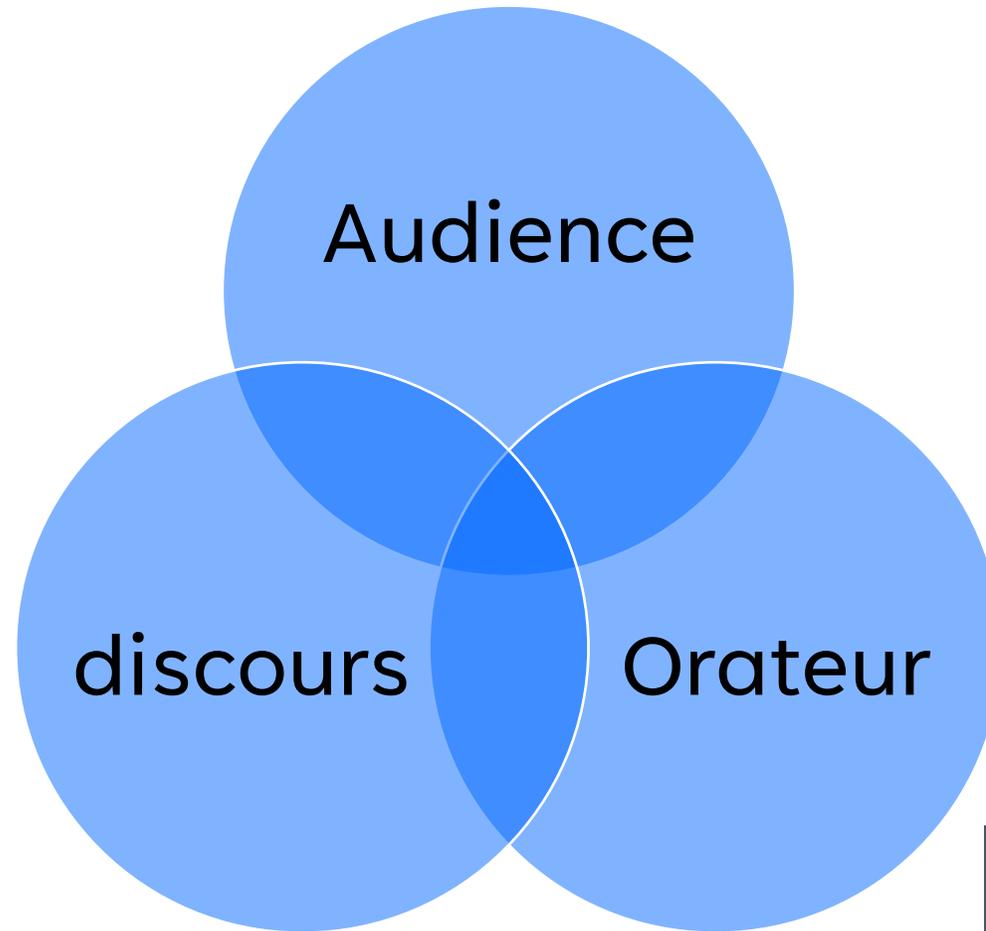
# Préparer votre Discours

Découvrez les étapes clés pour préparer efficacement votre discours :

- Étape 1 : Définir l'objectif et l'audience
- Étape 2 : Définir le sujet et l'angle d'attaque
- Étape 3 : Structurer le discours
- Étape 4 : Définir les techniques de persuasion
- Étape 5 : Choisir les supports visuels



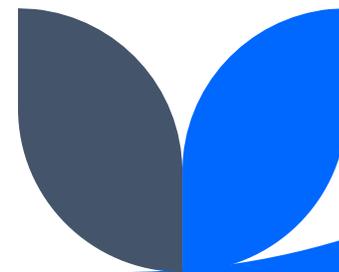
# Parties prenantes du discours



# Etapes 1 : Structuration d'un discours

## A- Objectif du discours:

- Que voulez-vous obtenir avec votre discours ?
- Informer, persuader ou divertir ?



# Etape 1 : B – Audience :

## Définir son objectif et son audience

### Balles points :

- Identifier le but de son discours.
- Comprendre les besoins et attentes de son audience.
- Adapter son message à son audience.

### Notes du conférencier :

"La première étape de la préparation d'un discours est de définir son objectif et son audience.

Que voulez-vous obtenir avec votre discours ?

Voulez-vous informer, persuader ou divertir votre audience ?



# Etape 2 : A- Discours :

## Définir le sujet de votre discours

### Sujet et angle d'attaque:

- Quel est le sujet de votre discours ?
- Quel est l'angle d'attaque que vous allez choisir ?
- Comment allez-vous captiver l'attention de votre audience ?

### Introduction:

- Comment allez-vous introduire votre sujet ?
- Quelle est votre accroche ?

# Etape 3 : A-Discours : Structurer votre Message

Apprenez à structurer votre message pour maximiser son impact :

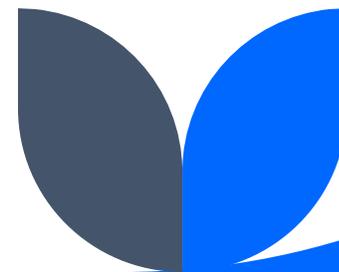
- Introduction accrocheuse
- Développement structuré avec des arguments solides
- Conclusion marquante et appel à l'action



# Etape 3 : C-Orateur

## Techniques de persuasion:

- Quels arguments logiques et émotionnels allez-vous utiliser ?
- Comment allez-vous vous montrer crédible et enthousiaste ?

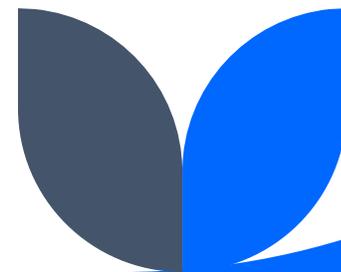


# Etape 5 : A-Discours :

## Support visuel

Supports visuels:

- Quels supports visuels allez-vous utiliser ?
- Comment allez-vous les utiliser pour renforcer votre message ?



# Etape 5 : C-Orateur : Persuader

## Conseils:

- Utilisez un langage simple et direct.
- Variez votre vocabulaire et votre syntaxe.
- Parlez lentement et clairement.
- Faites attention à votre posture et à votre gestuelle.
- Établissez un contact visuel avec votre audience.

# Voici quelques exemples de questions que vous pouvez vous poser pour remplir chaque section du tableau: A-Discours, B-Audience, C-Orateur

## Objectif du discours:

- Qu'est-ce que je veux que mon audience retienne de mon discours ?
- Y a-t-il une action que je veux que mon audience prenne après mon discours ?

## Audience:

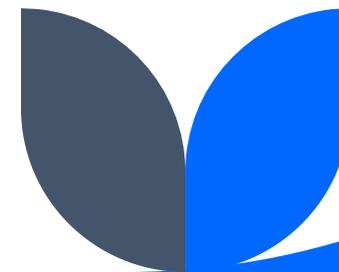
- Quel est le niveau de connaissance de mon audience sur le sujet ?
- Quelles sont les attentes de mon audience ?
- Y a-t-il des points de vue particuliers que je dois prendre en compte ?

# **Etape 5 : A- Discours :**

## **Exemples de questions que vous pouvez vous poser pour remplir chaque section du tableau:**

### **Sujet et angle d'attaque:**

- Quel est le message principal que je veux transmettre ?
- Quelle est la meilleure façon de captiver l'attention de mon audience ?
- Comment puis-je rendre mon sujet pertinent pour mon audience ?

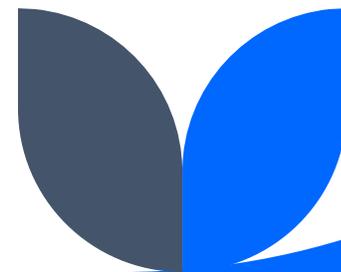


# Etape 5 : A-Discours :

## Exemples de questions que vous pouvez vous poser pour remplir chaque section du tableau:

### Structure du discours:

- Combien de points clés veux-je développer ?
- Dans quel ordre vais-je présenter mes points clés ?
- Comment vais-je relier mes points clés entre eux ?



## Etape 5 : C-Orateur

### Renforcer le Message avec l'Émotion et la Logique

Combinez émotion et logique pour rendre votre discours mémorable :

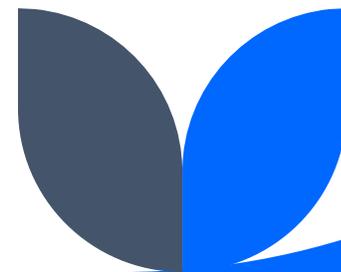
- Utiliser des histoires personnelles pour créer une connexion émotionnelle
- Présenter des faits et des données pour appuyer vos arguments
- Équilibrer pathos et logos pour un discours équilibré



# Etape 5 : C-Orateur

## Techniques de persuasion:

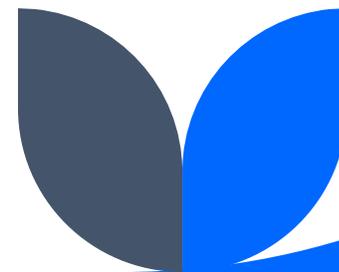
- Quels arguments logiques puis-je utiliser pour soutenir mon propos ?
- Quelles histoires ou anecdotes puis-je utiliser pour illustrer mon propos ?
- Comment puis-je me montrer crédible et enthousiaste ?



# Etape 5 : A- Discours

Supports visuels:

- Quels types de supports visuels puis-je utiliser pour renforcer mon message ?
- Comment vais-je créer mes supports visuels ?
- Comment vais-je utiliser mes supports visuels pendant mon discours ?



# Ateliers Pratiques

Mettez en pratique vos compétences à travers des exercices ciblés :

- Exercices de brainstorming pour générer des idées
- Ateliers de structuration pour organiser votre discours
- Simulations de discours pour tester et affiner votre présentation
- Comparaison et apprentissage de votre assistance Humaine ou IA (choisir les documents de planification, d'écriture, de correction et d'amélioration ( PFVA)),



# Conclusion et Feedback

Concluez le module par une session de feedback constructif :

- Présentez votre discours structuré devant le groupe
- Recevez des retours personnalisés pour continuer à vous améliorer
- Identifiez les prochaines étapes de votre parcours de prise de parole en public

