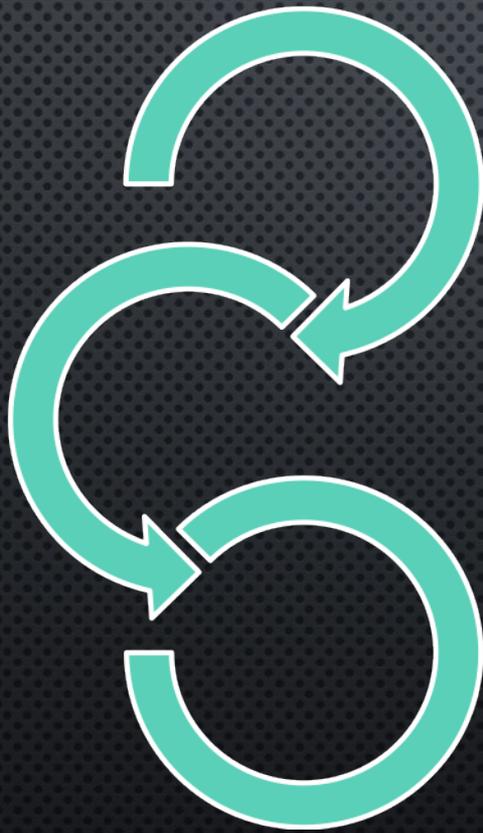


# **COURS DE COMMUNICATION**

**28 JANVIER 2019**

# LA COMMUNICATION ?



Soutenir son projet à l'oral devant un jury

Lorsque vous postulerez à un emploi lors de votre entretien

Dans votre futur métier:

- Comptes rendus à vos supérieurs
- Exposés à des clients
- Réunions

# Déroulé du cours

- I) COMMENT RÉUSSIR SA PRÉSENTATION ORALE ?
- II) DÉROULÉ ET NOTATIONS LE JOUR DE L'EXAMEN
- III) RÉPARTITIONS DES GROUPES EN TROIS SESSIONS

# I) RÉUSSIR SA PRÉSENTATION ORALE

# UN BON SUPPORT ECRIT

## INTRODUCTION :

- PRÉSENTATION DU SUJET
- CE QUE VOUS ALLEZ PRÉSENTER

## DÉVELOPPEMENT:

- DIAGRAMME DE GANTT
- RÉPARTITION DU TRAVAIL
- LES ÉTAPES DE RÉPONSES (PROBLÈMES RENCONTRÉS, AVANCEMENT...)
- DÉMONSTRATION

## CONCLUSION :

- RÉSULTAT : RÉCAPITULATIF DE VOS DIRES
- OUVERTURE

# UTILISEZ DES SUPPORTS VISUELS

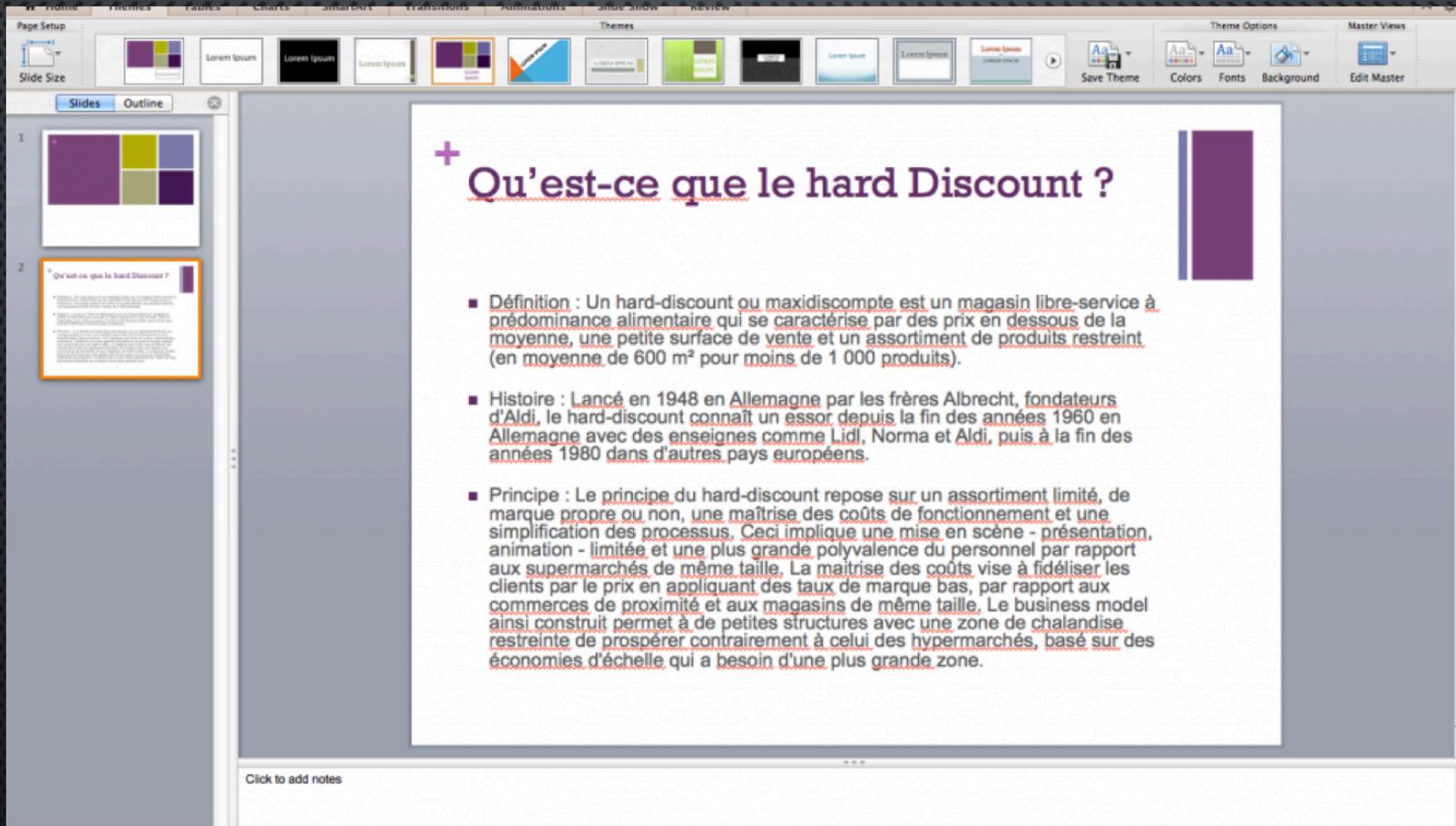
## ■ LE CONTENU DES DIAPOSITIVES

- PLACEZ UNE SEULE IDÉE PAR DIAPOSITIVE
- PRIVILÉGIER DES IMAGES PLUTÔT QUE DU TEXTE
- UTILISEZ DES **GROS** CARACTÈRES

## ■ CHOISIR L'ASPECT DES DIAPOSITIVES

- UTILISEZ DE LA **COULEUR** POUR ATTIRER L'ATTENTION SUR DES POINTS IMPORTANTS
- LAISSEZ DES ESPACES BLANCS POUR REPOSER L'ŒIL

# Le power point n'est pas un prompteur



The image shows a screenshot of a Microsoft PowerPoint presentation. The slide is titled "Qu'est-ce que le hard Discount ?" and features a purple plus sign icon. The slide content is as follows:

- **Définition :** Un hard-discount ou maxidiscomote est un magasin libre-service à prédominance alimentaire qui se caractérise par des prix en dessous de la moyenne, une petite surface de vente et un assortiment de produits restreint (en moyenne de 600 m<sup>2</sup> pour moins de 1 000 produits).
- **Histoire :** Lancé en 1948 en Allemagne par les frères Albrecht, fondateurs d'Aldi, le hard-discount connaît un essor depuis la fin des années 1960 en Allemagne avec des enseignes comme Lidl, Norma et Aldi, puis à la fin des années 1980 dans d'autres pays européens.
- **Principe :** Le principe du hard-discount repose sur un assortiment limité, de marque propre ou non, une maîtrise des coûts de fonctionnement et une simplification des processus. Ceci implique une mise en scène - présentation, animation - limitée et une plus grande polyvalence du personnel par rapport aux supermarchés de même taille. La maîtrise des coûts vise à fidéliser les clients par le prix en appliquant des taux de marque bas, par rapport aux commerces de proximité et aux magasins de même taille. Le business model ainsi construit permet à de petites structures avec une zone de chalandise restreinte de prospérer contrairement à celui des hypermarchés, basé sur des économies d'échelle qui a besoin d'une plus grande zone.

The slide is part of a presentation with two slides visible in the outline on the left. The interface includes a ribbon with tabs for Home, Themes, Tables, Charts, SmartArt, Transitions, Animations, Slide Show, and Review. The slide is titled "Qu'est-ce que le hard Discount ?" and has a purple plus sign icon. The slide content is as follows:

# L'EXPRESSION DU LANGAGE

- DÉMONTREZ DE L'ENTHOUSIASME ET DE L'ENGAGEMENT
- SOIGNEZ LA FORME
- ÉVITEZ LES TICS DE LANGUAGE
- TRAVAILLEZ LES SILENCES
- PARLEZ AVEC UN LANGAGE SIMPLE
- PARLER LENTEMENT ET CALMEMENT
- MODULER SA VOIX
- ÊTRE SINCÈRE ET SAVOIR CONVAINCRE : CAPTER L'ATTENTION

# GESTION DU CORPS

1

- La posture du corps

2

- L'expression du visage & des yeux

3

- La gestuelle
- La gestion de l'espace

# GESTION DU TEMPS

- GARDEZ UN Oeil SUR VOTRE MONTRE AFIN DE NE PAS DÉPASSER VOTRE TEMPS DE PAROLE.
- FAITES COURT ET CONCLUEZ EFFICACEMENT !
- TEMPS DE PAROLE DANS UN GROUPE IMPARTI À CHACUN DOIT ÊTRE ÉQUIVALENT

# BIEN SE PREPARER A L'ORAL

- BIEN CONNAITRE SON SUJET
- PRÉPARER LA PARTIE DES QUESTIONS
- PRÉPARER SON DISCOURS
- PRENDRE DU REcul
- RÉPÉTER
- FAIRE FACE AU STRESS DE L'EXAMEN ORAL

# LE JOUR J

- SE RELAXER AVANT L'INTERVENTION
- SURMONTER VOTRE TRAC
- EVITER LES PROBLEMES STRESSANTS DE DERNIÈRES MINUTES À SAVOIR :
  - VÉRIFIER QUE LE VIDÉO PROJECTEUR FONCTIONNE AVEC L'ORDINATEUR (PC/MAC)
  - LES LIENS VERS LES VIDEOS
  - TESTER SON MATERIEL AVANT LE JOUR J

## **II) DÉROULÉ ET NOTATION**

# Déroulé

- 15 MINUTES DE PRESENTATION EN ANGLAIS
- 15 MINUTES DE QUESTIONS EN ANGLAIS

# NOTATION

- PRÉSENCE AU TP (3 POINTS)
- QUALITÉ DU POWER POINT (5 POINTS)
- FLUX DES PAROLES ET FAÇON DE S'EXPRIMER (3 POINTS)
- GESTION DU CORPS ET DE L'ESPACE (3 POINTS)
- GESTION DU TEMPS (3 POINTS)
- INTÉRACTIVITÉ AVEC LES INTERLOCUTEURS (3 POINTS)

### III) REPARTITIONS DES GROUPES

# SESSIONS

<i>Session 1</i>	<i>Session 2</i>	<i>Session 3</i>
<i>Février</i> <i>45 MN</i>	<i>Mars</i> <i>45 MN</i>	<i>Avril</i> <i>45 MN</i>
Explication du sujet	Validation du plan	Finalisation du power point
Les idées clés à valoriser pendant la présentation	Répartition du temps de parole	Répétition en anglais
Élaboration du plan de travail	Préparation aux questions	

MERCI POUR VOTRE ATTENTION!

JENNA HEMERY

[COMDESCARTES.JENNA@GMAIL.COM](mailto:COMDESCARTES.JENNA@GMAIL.COM)

NATHALIE DRÉAN

[NATHALIE.DREAN@ALYPIA.COM](mailto:NATHALIE.DREAN@ALYPIA.COM)

**JENNA HEMERY**

[COMDESCARTES.JENNA@GMAIL.COM](mailto:COMDESCARTES.JENNA@GMAIL.COM)

Cheref L3AC1  
Cheref L3AC2  
Dandan L3BA1  
Dandan L3BB1  
Denis L3AK1  
Denis L3AL1  
Gharbi L3AS1  
Gharbi L3AX1  
Grossat L3T1  
Grossat L3U1  
Jarlier L3X1  
Jarlier L3X2  
Jastrebic L3W1  
Lattaud L3AD1  
Lattaud L3AD2  
Lattaud L3AE1  
Lattaud L3AE2  
Lattaud L3AF1  
Lattaud L3AF2  
Lattaud L3AG1  
Lattaud L3AG2  
Lattaud L3AH1  
Lattaud L3AH2

**MERCI POUR  
VOTRE  
ATTENTION!**

**NATHALIE DRÉAN**

[NATHALIE.DREAN@ALYPIA.COM](mailto:NATHALIE.DREAN@ALYPIA.COM)

Leclerc L3V1  
Leclerc L3V2  
Mailly L3AN1  
Mailly L3AN2  
Miloudi L3A1  
Morelon L3AB1  
Morelon L3AB2  
Morin L3AO1  
Morin L3AP1  
Palpanas L3AA1  
Palpanas L3AA2  
Parchemal L3AI1  
Parchemal L3AI2  
Parchemal L3AJ1  
Rakotozafy L3AM1  
Sauvage L3BC1  
Soto L3Q1  
Temim L3J1  
Tran L3AY1  
Wang L3ZI  
Wendling L3Y1  
Wendling L3Y2