

Table des matières

Introduction	3
Jour 1 : La préparation émotionnelle	7
1. Mon attitude face à l'autorité.....	9
2. Identifier ses saboteurs personnels.....	14
3. Dépasser la peur du jugement	16
4. Retrouver le pouvoir de sa parole.....	18
5. Respirer mieux pour rester calme.....	19
6. Visualiser la situation.....	23
Jour 2 : Se préparer à improviser	27
1. S'informer, entretenir ses connaissances.....	28
2. Mémoriser.....	31
3. Développer une mémoire orale	35
4. Apprenez à improviser	36
Jour 3 : Poser sa voix	41
1. Cultiver le désir d'être entendu	42
2. Préparer sa voix à occuper l'espace	44
3. AR-TI-CU-LEZ!	51
4. Un entraînement complet: le match de lecture	55

Jour 4: Construire un exposé	57
1. Déterminer les messages.....	58
2. Construire un argument	61
3. Le plan : mettre en valeur les messages	64
4. Illustrer, développer	69
5. Organisez des notes efficaces.....	75
Jour 5: Établir et entretenir la relation	79
1. Trouver sa place	80
2. La distance interpersonnelle: un code social et culturel	81
3. Tirer parti du rituel de l'entretien, de l'exposé.....	82
4. Une posture stable et détendue.....	85
5. Le regard : créer et entretenir le contact.....	86
6. Une gestuelle naturelle	87
7. Maintenir sa stabilité émotionnelle	88
8. Les règles de communication non verbale: une synthèse	89
9. Affronter les difficultés de la communication non verbale	90
Jour 6: Diaporama, tableau : préparer et gérer les aides visuelles	93
1. Pourquoi des aides visuelles.....	94
2. Règles générales et contraintes.....	94
3. Quelles aides, dans quel contexte, dans quel but?	99
4. Créer un diaporama	101
5. Le diaporama : un vecteur d'identification	103
6. Gestion de l'espace de parole et aides visuelles.....	107

Jour 7: S'affirmer sans agresser	111
1. Les principes de l'assertivité.....	112
3. Éviter les pièges du triangle dramatique	114
4. Quelques solutions basées sur l'assertivité.....	116
5. Cultiver l'écoute.....	123
6. Les différents types d'attitude en entretien.....	124
Jour 8: Répondre aux questions	129
1. D'abord écouter	130
2. Questionner pour explorer la demande.....	131
3. Reformuler pour relancer et accompagner	133
4. Une stratégie exposé/questions	138
5. Distinguez les différents types de questions	140
6. Traiter les questions une par une, ou globalement?	144
7. Des réponses complètes et concises.....	145
8. Gérer les questions difficiles	151
Conclusion	161