## Les 8 clés du S.O.P.A.D.E.R.M. :

### Sujet

Le sujet c’est une phrase courte, facile à comprendre qui décrit de quoi vous allez parler.

Par exemple : « Bonjour à tous, aujourd’hui je vais vous parler d’un outil simple et efficace pour réussir vos introductions ».

(L’humour interpelle toujours et attise l’attention et l’intérêt sur votre propos).

### Objectif

Vous présentez ce pour quoi vous êtes là, ce que vous souhaitez leur apporter. Et vous précisez avec quoi ils vont repartir à la fin de la présentation.

L’auditoire doit avoir envie d’écouter la conférence. Identifiez en une phrase ce qui donnera envie de suivre la présentation jusqu’au bout, ou qu’est-ce que l’auditeur perdrait à ne pas suivre la présentation.

Par exemple : « Mon objectif est de vous donner 8 clés pour réussir toutes vos prises de parole en public ».

Soyez clair et concis.

Utilisez l’énumération, cela maintient en haleine l’auditoire jusqu’à la fin (clé n°1, … clé n°8).

### Participants

Interpelez votre auditoire et impliquez-le dans votre présentation. Pour bien attirer son attention, posez-lui une ou plusieurs questions fermée, et cela l’oblige à participer. Levez-vous-même la main quand vous répondez oui à votre propre question fermée. Quelque soit la réponse obtenue, dans tous les cas, il participe et le public devient acteur de votre conférence.

Par exemple : « Qui parmi vous a déjà fait du développement personnel ? » (vous levez la main à votre propre question).

« Qui parmi vous utilise des outils pour bien prendre la parole en public ? » (vous levez la main à votre propre question)

« Qui d’entre vous dispose d’un outil pour réussir les introductions de prise de parole ? » (Vous levez la main)

« Qui d’entre vous n’a pas ce genre d’outils ? » (Vous ne levez pas la main et vous mesurez combien de personnes vous allez pouvoir aider).

### Animateur

Présentez-vous. Racontez votre histoire qui fait que vous êtes là aujourd’hui devant eux et répondez à ces questions « Qui suis-je ? » et « Pourquoi ce sujet ? Pourquoi cette conférence ? »

L’histoire ou l’anecdote racontée sur vous donne à l’auditoire une réponse à la question « Pourquoi je suis ici devant vous ». Vous affirmez votre légitimité à présenter votre sujet.

Par exemple : « C’est lorsque je me suis rendu compte que je manquais de force de conviction lors de mes présentations, et quand j’ai écouté les premières fois David Laroche faire les siennes, que je me suis dit que j’avais vraiment un problème ! Peut-être que c’est le cas aussi pour certains d’entre vous. Un jeune de 20 ans avait compris quelque chose que moi, à 40 ans je n’avais pas encore compris ! Alors je vous partage aujourd’hui le fruit de mon évolution et de mon expérience. »

Mettez du suspense, racontez une histoire :

1. Avant j’avais un problème 2. J’ai trouvé des solutions 3. J’ai expérimenté.

Autre exemple : « C’est lorsque j’ai vu les images de la dernière marée noire et aussi les inondations de Vaison la Romaine, que je me suis rendu compte qu’on avait un véritable problème avec l’écologie. Alors depuis, je me suis documenté, j’ai écouté des experts, et j’ai fait des choix de vie assez radicaux, des gestes simples… qui peuvent faire toute la différence. C’est pourquoi aujourd’hui, je vous partage le fruit de mon expérience personnelle ».

### Durée

Vous annoncez combien de temps va durer votre présentation, et vous respectez ce temps. Cela fait professionnel, vous donnez un cadre et l’auditoire sait quel est le temps imparti pour la conférence ou la réunion. Vous apparaissez déjà pro de donner une durée, encore plus si vous tenez votre durée annoncée.

Exemple : « la conférence va durer 1h. Il y aura un temps supplémentaire de 20 minutes pour les questions ».

### Energie

Parce que les 2 premières minutes sont déterminantes, votre auditoire doit ressentir les 2 premières minutes que vous êtes en possession d’un processus clair et percutant, vous avez votre fil conducteur qui vous déstresse et vous donne confiance, et votre discours devient charismatique pour les plus endormis.

Regardez votre auditoire, parlez de façon énergique, variez le volume de votre voix et permettez-vous de vous déplacer. Vérifiez votre énergie interne et comment elle émane de vous à l’extérieur.

### Rapport

Ce que vous donnez à la fin de l’intervention

Comme vous êtes professionnel(le), vous laissez une trace de votre intervention dans le futur de votre auditoire. Vous leur dites ce qu’ils auront concrètement à l’issue de l’intervention. Dans l’objectif, vous avez décrit le contenu avec lequel il repartira. Ici vous matérialisez concrètement avec quoi il va repartir.

Cela peut être une fiche de synthèse, une prise de notes, un compte-rendu de réunion, un enregistrement vidéo. En prenant les emails, cela peut aussi être un cadeau supplémentaire, un bonus, quelque chose associé au thème de la présentation.

Par exemple : « A l’issue de la conférence, je vous transmets le document support des 8 clés pour réussir vos introductions » ou « Je vous laisse une feuille pour que vous puissiez me laisser votre email, et ainsi je vous envoie par mail le contenu de tout ce que je vous aurais présenté aujourd’hui ».

### Moyens

Comment allez-vous vous y prendre ? Quels moyens allez-vous utiliser ? Comment votre discours va-t-il s’articuler ?

Allez-vous utiliser un diaporama projeté ? Un paperboard ? Un tableau ? Allez-vous distribuer un support ? A quelle page du support ou manuel se passe la formation ? Allez-vous faire intervenir quelqu’un ? projeter un extrait vidéo ? Autorisez-vous les questions interactives ? Permettez-vous à votre auditoire de se lever, de changer de place ou d’aller aux toilettes durant votre intervention ?

Exemple : « Je vais utiliser le paperboard pour schématiser les 8 clés et les concepts. A cet endroit, en bas à droite, je mettrai les noms des auteurs auxquels je fais référence »

Définissez le cadre et les règles du jeu, par exemple les temps de pause, les questions interactives ou seulement à la fin de la présentation, la mise en mode avion des téléphones mobiles, etc.

Et c’est seulement à partir de ce point qu’ensuite, vous pouvez faire la transition qui annonce le plan de votre présentation. Et que vous démarrez et commencez votre développement.