



PRÉSENTER POUR FAIRE UN IMPACT

RECOMMANDÉES POUR LES ÉLÈVES

DE 9^e ET 12^e ANNÉES

REGARDER

- [Présentation à la Journée UNIS](#) de 2012 par Rick Hansen (en anglais)

RÉFLÉCHIR

1. Les leaders doivent-ils être de bons présentateurs? Justifiez votre réponse.
2. La définition de leader (quelqu'un qui dirige, guide, influence ou provoque un mouvement dans une direction particulière) suggère-t-elle qu'il faut être un bon présentateur?
3. Comment M. Hansen a-t-il engagé les spectateurs pendant son discours?
4. Quel élément du discours de M. Hansen a eu le plus grand impact sur vous? Un fait? Une statistique? Une question importante?
5. Quel était l'objectif du discours de M. Hansen?

ACTIVITÉ

Visionnez le discours d'un(e) leader que vous admirez et énumérez des éléments pour lesquels il(elle) démontre de solides compétences de présentation et des éléments pour lesquels il(elle) pourrait s'améliorer.

Éléments solides	Éléments à améliorer

Quels outils ou techniques sont utiles pour faire une présentation qui a de l'impact?	Pourquoi certaines présentations n'ont-elles aucun impact?
<ul style="list-style-type: none"> • Contact visuel • Bonne posture • Portée de la voix • Inflexion et rythme • Gesticulation / langage corporel • Connaissance de l'auditoire • Utilisation d'aides visuelles efficaces • Suite logique des idées • Recours à des statistiques/faits • Suscite la participation de l'auditoire (p. ex., pose des questions ou demande à l'auditoire d'imaginer un scénario) • Personnalise sa présentation (p. ex., se sert d'humour ou raconte un récit personnel) 	<ul style="list-style-type: none"> • Se trompe / semble nerveux / n'est pas préparé • La voix est trop forte ou trop basse • Ne bouge pas du tout ou ne gesticule pas • Fait des gestes distrayants (p. ex, se balance d'un côté et de l'autre) • Passe trop de temps à essayer de faire fonctionner les aides techniques ou audio-visuelles • N'explique pas bien l'information (p. ex., en donne trop ou pas assez ou dans un ordre illogique) • Se sert d'aides visuelles mélangeantes ou distrayantes • Ne respecte pas le délai établi • Ne semble pas connaître l'auditoire et ce qu'il connaît ou ne connaît pas déjà • Ne semble pas sincère, authentique ou fiable • Ne reconnaît pas l'auditoire ou ne l'invite pas à participer

Pour obtenir des leçons hebdomadaires directement dans votre boîte de réception, rendez-vous sur <https://www.rickhansen.com/fr/Petiteslecons> et cliquez sur S'abonner.

Fondation
Rick Hansen 
Programme scolaire

PRÉSENTÉ PAR



FUTURS
ESPOIRS 

Banque Scotia^{MD}

Rendu possible grâce à nos copartenaires principaux, la Fondation Boston Pizza Futurs Espoirs et la Banque Scotia, et au généreux soutien de CGI, de Brian Hesje, de la The Gordon and Ruth Gooder Charitable Foundation et de la The Slight Family Foundation.

CGI

THE GOODER FOUNDATION

THE
SLAIGHT
FAMILY FOUNDATION

Boston Pizza, la rondelle Boston Pizza et Fondation Boston Pizza sont des marques de commerce déposées de Boston Pizza Royalties Limited Partnership, utilisées sous licence. Le modèle silhouette de Futurs Espoirs est une marque de commerce déposée de Fondation Boston Pizza.