|  |
| --- |
| **FORMATION CONTINUE DES CONSEILLERS ET DES MANAGERS DE CAREER CENTER**  **GUIDE DU FORMATEUR** |
| **Titre de l’atelier : 6 – ME PRESENTER EN 60 SECONDES** |

|  |  |
| --- | --- |
| **RESSOURCES DE L’ATELIER** | **OBJECTIFS D’APPRENTISSAGE** |
| * Présentation Powerpoint * Fiche: Comment se présenter en 60 secondes * Fiche: Créer ma présentation 60 secondes * Critères d’observation du Pitch | * Identifier les composantes essentielles d'un « Elevator Pitch », y compris la compréhension du public, la clarté et la brièveté d’une présentation * Créer et offrir un « Elevator Pitch » pour un employeur, un collègue ou un investisseur potentiel * Savoir se présenter |







|  |
| --- |
| **Planification de l’atelier** |

| **Type d'activité** | **Durée (minutes)** | **TOT session** | **Description de l'activité et notes** | **Ressources** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Lecture/ Introduction | 10 min | 30 | **INTRODUCTION**  **DIAPO 1 – 3 :** demandez aux participants de se présenter en moins d’une minute. Le participant se présente à l’établissement hôte du CC et doit se présenter brièvement. L'atmosphère devrait être joviale.  Fournissez un bref aperçu de la session, les règles de fonctionnement pendant la formation, et présentez les objectifs d'apprentissage.  Expliquez que la communication orale est extrêmement importante et essentielle pour vous différencier des autres et faire passer votre message de manière efficace. C'est une compétence que vous devez pratiquer. Dans cette session, nous examinerons spécifiquement comment vous pouvez vous présenter efficacement en 60 secondes. Expliquez qu'en anglais, cela est communément appelé « Elevator Pitch » (le discours de l'ascenseur), car c'est le discours que vous donnez à votre employeur idéal lorsque vous vous trouvez dans un ascenseur avec lui ! | DIAPO 1 – 3 |
| Lecture/ Discussion/Partage d’expérience (ex pitch for job | 15 min | 20 | **CARACTÉRISTIQUES DU « ELEVATOR PITCH »**  **DIAPO 4 :** Expliquez qu'on ne sait jamais où ou quand on peut rencontrer un contact potentiel…. En avion, dans une file d’attente, en pause-café lors d'une conférence……dans un ascenseur, où l' « Elevator Pitch » prend son nom.  Expliquez qu’il est conseillé d’être toujours prêt à se présenter en quelques mots.  **DIAPO 5:** Expliquez que le « Elevator Pitch » est un résumé en quelques secondes, une mini-présentation pour attirer l'attention de quelqu'un. C'est l'hameçon qui permet à un employeur potentiel de savoir plus à propos de vous.   * C’est un bref message clair et « commercial » à votre sujet * Il communique qui vous êtes, ce que vous recherchez et comment vous pouvez être utile à une entreprise * Il dure généralement environ 30 - 60 secondes : Un chercheur d’emploi doit savoir se présenter rapidement   **DIAPO 6 :** Expliquez qu'il est particulièrement important pour les salons d’emploi, où vous pouvez utiliser votre discours pour vous présenter aux employeurs.  **DIAPO 7 :** Présentez les composantes clés d'un « Elevator Pitch » | DIAPO 4 - 9 |
| Activité en 3 étapes avec debrief à chaque étape  Les difficultés des jeunes, les questions, la qualité des réponses, comment orienter les jeunes…  Débrief : on corrige le contenu ; on partage l’expérience avec les jeunes  Débrief : les aspects communication (la posture, le ton de la voix, le regard, l’attitude, …) | 45 min  15min | 30  30  15  30 | **MISE EN PRATIQUE: PRÉSENTATION RAPIDE DE VOUS**  **Ajouter Objectif de la présentation à la feuille d’activité (contextualiser les situaions : salon emploi, stage, projets,…)**  **DIAPO 10:** Expliquez que les étudiants vont créer leur propre présentation et la présenter au groupe et qu'ils le feront en trois étapes. Dans la première étape, ils identifieront ce qu'ils veulent dire; Dans la deuxième étape, ils affineront leur présentation; Et dans la troisième étape, ils présenteront devant le groupe. Rassurez les étudiants : c'est un espace amical et idéal pour apprendre à communiquer en public.  **DIAPO 11 : ÉTAPE 1.** Demandez aux étudiants de répondre aux questions suivantes pour rédiger une phrase courte percutante. À ce stade, leurs réponses n'ont pas besoin d'être limitées en longueur :  Jeu de rôle : choisir des personnages type pour chaque binôme (selon les métiers de leur établissement)  Titre : Objectif du Pitch  Qui suis-je ? (Présentez-vous !)  Quel est mon cursus universitaire ?  Qu’est-ce que j’ai fait jusqu'à présent ?  Qu’est-ce qui me différencie des autres candidats ?  Quelles sont mes compétences les plus solides ?  Quel est mon besoin dans la situation ?  Quels avantages les employeurs peuvent-ils tirer de mes compétences ?  Quelle suite à la rencontre ?  Ils ont **15 minutes** pour cette activité. Ils peuvent discuter de leurs réponses avec d'autres personnes s'ils le souhaitent. Tandis que les étudiants travaillent, circulez dans la salle en vérifiant que les étudiants sont en exercice et n’ont pas de difficultés pour répondre aux questions.  **DIAPO 12 : ÉTAPE 2.** Demandez aux étudiants d’affiner et de vérifier les présentations. Ils doivent éditer leurs réponses aux questions dans une présentation cohérente et convaincante de 60 secondes : leur « Elevator Pitch ». Supprimez le jargon et les détails. Éliminez les mots inutiles. Faites des phrases courtes et percutantes, pas plus de 10 – 15 phrases et un maximum de 60 secondes.  Montrez-leur la Fiche : Comment se présenter en 60 secondes pour d'autres exemples (Cas exemples DIAPO)  **DIAPO 8 – 9 :** Lisez l'exemple « Elevator Pitch » et demandez aux participants ce qu’ils pensent de la présentation, si la personne est convaincante et s’ils auraient envie d’en savoir plus s’ils étaient son interlocuteur. Peuvent-ils identifier les bonnes pratiques ? Demandez aux participants de partager à haute voix leurs réponses.  Demandez s'il y a des questions.  Ils ont **15 minutes** pour cette activité. Après 15 minutes, ils doivent partager leur « Elevator Pitch » avec un partenaire et échanger leurs commentaires.  Ils ont **10 minutes** pour cette activité. Tandis que les étudiants travaillent, circulez dans la salle en vérifiant que les étudiants sont en mission et répondent aux questions.  A la fin de l’exercice, chaque participant doit lire le pitch préparé, des commentaires sont faits pour corriger s’il y a lieu (les messages, la formulation, la fluidité, le fil conducteur…)  **DIAPO 13 : ÉTAPE 3.**  Activité supplémentaire TOT : Faire réfléchir les participants à une grille d’observation du pitch pour suivre les présentations et faire un feedback au participants.  Discuter des propositions et proposer la grille d’observation ci –dessous  **Présentation :** Chaque élève devrait présenter son « Elevator Pitch » « Présentation » devant le groupe.  Rappelez aux étudiants que la limite de 60 secondes sera strictement appliquée. (Note: l’animateur peut rendre l’exercice amusant et important en apportant une minuterie très visible dans la salle de classe, par exemple <http://bit.ly/AudibleTimeTimer> - cela aurait plusieurs utilisations pendant l’atelier).  Le public devrait prendre des notes lors des présentations et fournir des commentaires aidants. Ont-ils vraiment répondu à la question de leur auditeur: qu'est-ce qui m'intéresse? Étaient-ils clairs sur ce qu'ils peuvent offrir ? Ont-ils rendu leurs présentations en toute confiance? Comment pourraient-ils améliorer leurs présentations ?  Un vote pour le meilleur elevator pitch pourrait être tenu (si vous avez un prix pour le gagnant, ça serait encore mieux!)  La durée dépend de la taille du groupe. Si vous avez une grande classe, divisez en petits groupes pour les présentations. Ils ont **30 - 45 minutes** pour cette activité.  **Optionnel :** Pour cette variation de l'activité, tous les participants auront l'opportunité de faire un film et de partager leur présentation de 60 secondes (en utilisant un téléphone portable) et publieront via un média social de leur choix (Facebook, Twitter, LinkedIn). Une page Facebook spéciale peut être créée pour la cohorte ou un hashtag afin qu'ils puissent être trouvés avec une recherche rapide et obtenir plus de mentions « J’aime ». Tous les participants devraient être encouragés à partager leur “Elevator Pitch” dans un contexte réel. L'expérience peut être discutée lors d'une session supplémentaire en personne. | DIAPO 10 – 13  Fiche Comment se présenter en 60 secondes  Fiche Créer ma présentation 60 secondes |
| Lecture/ Conclusion | 10 min | 15 | **CONCLUSION**  **DIAPO 14 – 15 :** Encouragez les étudiants à pratiquer leur présentation et à préparer différentes versions pour diverses situations.  Demandez s'il y a des questions. | DIAPO 14 – 15 |