

Description des manuels du programme avancé Programme de communication et de leadership de Toastmasters International

(offert par Odille Pétilot, membre du Comité de traduction en langue française –décembre 2003)

Savoir divertir	Anglais : 226-A Français : FR-226-A Espagnol : SP-226-A
------------------------	---

Projet 1, **Le discours divertissant** : Divertissez votre public en faisant appel à l'humour et/ou au drame venant de votre propre expérience. Construisez un discours divertissant en essayant de faire impression sur votre public. 5 à 7 minutes.

Projet 2, **Les ressources pour divertir** : Cherchez des éléments drôles ou dramatiques ailleurs que dans votre propre expérience. Adaptez ces éléments à votre sujet, à votre personnalité et à votre public. Servez-vous de ce matériau divertissant pour exprimer un message sérieux. 8 à 10 minutes.

Projet 3, **Faites-les rire** : Préparez un discours humoristique tiré de votre expérience personnelle. Renforcez votre discours en adaptant et personnalisant des éléments drôles tirés d'autres sources. Présentez votre discours de manière réellement humoristique. 8 à 10 minutes.

Projet 4, **Un récit dramatique** : Faites un récit dramatique racontant une expérience ou un incident, ou lisez un texte dramatique. 10 à 12 minutes.

Projet 5, **Discours pour une occasion spéciale** : Sur un thème de votre choix, préparez un récit distrayant à dire à l'issue d'un dîner. Présentez ce discours comme une improvisation, en vous servant de ce que vous avez appris dans les projets précédents. 13 à 15 minutes.

Parler, c'est informer	Anglais : 226-B Français : FR-226-B Espagnol : SP-226-B
-------------------------------	---

Projet 1, **Le discours pour informer** : Choisissez des informations récentes et utiles à présenter à votre public. Organisez ces informations pour qu'elles soient facilement comprises et mémorisées et présentez les de façon à donner aux gens envie d'apprendre. 5 à 7 minutes.

Projet 2, **Les sources d'information** : Analysez le niveau de connaissances de votre public sur le sujet que vous voulez traiter. Basez votre présentation sur ce niveau de connaissances. Appuyez chaque point important d'arguments basés sur des explications, des exemples, des informations, le résultat de vos

recherches. Utilisez au moins un support visuel pour aider le public à mieux comprendre. 8 à 10 minutes.

Projet 3, **La démonstration orale** : Préparez un discours démonstratif expliquant clairement un procédé, un produit ou une activité. Faites la démonstration tout en prononçant votre discours sans notes. 10 à 12 minutes.

Projet 4, **Le rapport basé sur les faits** : Préparez un rapport sur une situation, un événement ou un problème susceptible d'intéresser votre public. Donnez au public assez d'informations et de faits pour lui permettre de se forger une opinion valide ou de prendre une décision justifiée. 10 à 12 minutes.

Projet 5, **Le concept abstrait** : Faites des recherches sur les pensées d'experts concernant un concept abstrait, une théorie, un courant historique ou une question sociale ou politique. Présentez ces idées avec clarté et de façon intéressante. 10 à 12 minutes.

Public Relations* <i>Titre suggéré : Relations publiques</i> <i>(*en réécriture par Toastmasters International)</i>	Anglais : 226-C Français : non disponible Espagnol : SP-226-C
--	---

Projet 1, **Le discours de relations publiques** : Préparez un exposé destiné à attirer une clientèle pour votre organisation grâce à des informations suscitant l'intérêt de votre public. Impressionnez favorablement votre public par la façon adroite et amicale avec laquelle vous présentez cet exposé. 5 à 7 minutes.

Projet 2, **Comment trouver une clientèle** : Faites des recherches sur la façon dont fonctionne une organisation ou une société et sur les avantages qu'elle présente. Préparez un exposé destiné à attirer une clientèle potentielle en présentant des informations basées sur les faits. 8 à 10 minutes.

Projet 3, **L'approche persuasive** : Émettez une proposition persuasive s'adressant aux intérêts particuliers de votre public en usant tour à tour des faits et des émotions au cours d'un discours qui devra avoir l'air improvisé. Persuadez le public d'adopter votre point de vue en utilisant les techniques de persuasion standard. 8 à 10 minutes.

Projet 4, **Parler sous le feu de la critique** : Préparez un exposé pour persuader un public hostile d'au moins écouter votre point de vue sur un sujet controversé. Dirigez une session de questions/réponses sur le sujet de votre discours. 6 à 8 minutes pour votre exposé, 8 à 10 minutes pour les questions.

Projet 5, **Le discours pour les media** : Écrivez la trame d'un discours au nom d'une cause sociale. Présentez le discours, en suivant votre script, pour persuader le public d'une télévision généraliste. 8 à 10 minutes.

The Discussion Leader* <i>Titre suggéré : Le meneur de discussion</i> <i>(*en réécriture par Toastmasters International)</i>	Anglais : 226-D Français : non disponible Espagnol : SP-226-D
---	---

Projet 1, **La solution du travail en groupe** : Dans un bref exposé préliminaire, présentez une théorie, un modèle ou des informations relatives à un sujet qui seront ensuite discutés en groupe. Structurez l'information de manière à la rendre facile à comprendre et à retenir. Amenez le groupe à réfléchir à l'objectif spécifique de la discussion. Utilisez une technique de discussion active partant de l'information pour arriver à une solution du problème. 20 à 30 minutes.

Projet 2, **Le tour de table** : Définissez précisément le sens d'une question avec les membres d'un groupe de discussion. Choisissez un mode de résolution de problème, animez une session de brainstorming parmi les participants. Triez les solutions possibles et amenez le groupe à décider quelle action entreprendre. 20 à 30 minutes.

Projet 3, **Organisez un panel** : Choisissez un problème à discuter en groupe. Sélectionnez à l'avance au moins trois membres du club pour cette occasion, expliquez leur l'objectif général et la raison d'être du panel. Jouant le rôle de président, suivez de près la discussion des membres du panel pour pouvoir informer le public. 30 à 40 minutes

Projet 4, **Faites comme si (jeu de rôle)** : Apprenez ce qu'est le jeu de rôle et la façon dont on peut l'utiliser dans la communication de groupe. Choisissez un problème faisant intervenir des relations humaines dans lequel vous pouvez utiliser la technique du jeu de rôle pour illustrer et explorer le problème. Imaginez une intrigue et des personnages qui cadrent avec le problème discuté et choisissez des interprètes au sein du groupe. Dirigez le jeu de rôle, rattachez-le au problème discuté et au groupe lui-même en arrivant à une solution. 20 à 30 minutes.

Projet 5, **L'animateur d'atelier** : Guidez les participants de l'atelier dans la discussion d'un problème tout en renforçant la cohésion du groupe. Utilisez une des techniques de résolution de problème pour arriver à une solution. Amenez le groupe à un accord avant la fin de la discussion. 30 à 40 minutes.

Description des manuels du programme avancé Programme de communication et de leadership de Toastmasters International

(offert par Odille Pétilot, membre du Comité de traduction en langue française –décembre 2003)

Discours spécialisés	Anglais : 226-E Français : FR-226-E Espagnol : SP-226-E
-----------------------------	---

Projet 1, **Parlez à l'improviste** : Prenez conscience des situations dans lesquelles il peut arriver qu'on vous demande de faire un discours impromptu. Apprenez comment vous préparer à improviser. Développez des techniques oratoires pour parler à l'improviste en faisant appel à une ou plusieurs façons d'aborder un problème au cours d'une discussion. 5 à 7 minutes.

Projet 2, **Motivez l'auditoire** : Identifiez et comprenez les différences et les ressemblances fondamentales entre les discours pour inspirer et les autres. Apprenez à évaluer les sentiments du public et à établir des relations émotionnelles avec lui. Adoptez un style de discours inspirant et une présentation efficace qui vont amener le public à adopter votre point de vue. 8 à 10 minutes

Projet 3, **Vendez un produit** : Prenez conscience de la relation existant entre les techniques de vente et la persuasion. Faites un usage habile des quatre étapes d'une vente : attention, intérêt, désir et passage à l'acte. Définissez et exposez une proposition commerciale au cours d'une présentation vendeuse. Préparez-vous à répondre aux objections et à conclure avec un acheteur potentiel. 10 à 12 minutes.

Projet 4, **Lisez à haute voix** : Prenez conscience des éléments qui constituent l'interprétation orale et en quoi celle-ci est très différente de l'écriture et de la présentation d'un discours. Apprenez comment préparer ou planifier une lecture expressive. Apprenez les principes de présentation et développez vos talents de lecteur en utilisant le regard et la gestuelle comme instruments de communication. 12 à 15 minutes.

Projet 5, **Présentez un orateur** : Abordez ce discours spécifique en vous mettant dans la peau d'un présentateur. Apprenez comment on devient maître de cérémonie en vous chargeant de présenter d'autres orateurs au cours d'une réunion de votre club, tout au long d'une réunion standard.

Les discours au niveau de la direction	Anglais : 226-F Français : FR-226-F Espagnol : ---
---	--

Projet 1, **Donner des instructions (briefing)** : Préparez un briefing en suivant les étapes principales et en organisant votre

matière. Donnez des instructions qui correspondent à un objectif très spécifique, de sorte que le public puisse comprendre l'information. Conduisez avec efficacité une session de questions/réponses à l'issue du briefing. 8 à 10 minutes pour le briefing, 5 minutes pour les questions.

Projet 2, **La présentation technique** : Partez d'un sujet technique et faites-en un discours. Structurez ce discours selon l'approche de la pyramide inversée. Attention à utiliser un langage parlé, pas du jargon technique. Votre discours sera lu à haute voix avec efficacité. 8 à 10 minutes

Projet 3, **Dirigez et motivez** : Comprenez le concept et la nature de la méthode de management dit "motivant". Mettez en application les quatre étapes de la méthode en ayant pour objectif de persuader et de motiver. Donnez un discours motivant pour persuader votre public d'adopter votre proposition de manager. 10 à 12 minutes.

Projet 4, **Le point sur la situation (le rapport officiel)** : Structurez et faites le point sur une situation comprenant la vue d'ensemble d'un plan, d'un programme, des performances d'un département ou d'une société en relation avec les objectifs fixés. Construisez votre rapport en quatre étapes et présentez-les de façon efficace. 10 à 12 minutes.

Projet 5, **La confrontation** : La relation avec un adversaire. Apprenez à connaître la nature de la relation avec un adversaire. Préparez-vous à une confrontation avec un adversaire sur un sujet de management prêtant à controverse. Utilisez les méthodes, stratégies et techniques appropriées pour vous préparer à communiquer en tant que représentant de votre société ou compagnie avec un groupe d'adversaires. 5 minutes pour le discours, 10 minutes pour les questions.

L'orateur professionnel	Anglais : 226-G Français : FR-226-G Espagnol : ---
--------------------------------	--

Projet 1, **Le discours d'introduction** : Identifiez les différences fondamentales entre un discours d'introduction et les autres types de discours. Apprenez à évaluer l'état d'esprit du public et à établir le contact. Apprenez à utiliser les techniques professionnelles nécessaires pour faire une bonne présentation. Adoptez un style et une manière de présenter susceptibles d'inspirer efficacement votre public et de l'amener à considérer votre point de vue comme l'expression collective du sien. 15 à 20 minutes.

Projet 2, **Le discours distrayant** : Distrayez l'auditoire grâce à l'humour tiré de votre expérience personnelle ou d'autres sources que vous avez personnalisées. Donnez votre discours de façon à faire mouche avec votre humour. Etablissez un contact personnel avec le public pour renforcer l'impact de votre propos. 15 à 20 minutes.

Projet 3, **L'entraînement à la vente** : Dites à un public de vendeurs comment vendre un produit au travers d'une présentation préparée. Donnez à cet auditoire s'exerçant à la vente des informations sur la relation acheteur/vendeur. Utilisez des anecdotes amusantes et des exemples vivants de situations de vente. Donnez envie aux vendeurs de réussir leurs ventes. 15 à 20 minutes.

Projet 4, **Le séminaire professionnel** : Préparez et présentez un séminaire destiné à enseigner quelque chose de précis. Etablissez une relation avec votre public en adoptant un style de présentation de séminaire. Utilisez des techniques qui encouragent la participation du groupe, l'apprentissage et le développement personnel. 20 à 40 minutes.

Projet 5, **Le discours motivant** : Faites connaissance avec le concept et la nature du discours motivant. Utilisez une méthode de motivation en quatre étapes pour persuader et inspirer. Présentez un discours motivant en faisant appel aux sentiments de votre auditoire pour l'amener à s'engager dans une action. 15 à 20 minutes.

Présentations techniques	Anglais : 226-H Français : FR-226-H Espagnol : SP-226-H
---------------------------------	---

Projet 1, **Les instructions techniques** : Usant d'une approche systématique, structurez un sujet technique en présentation concise. Ajustez la présentation aux besoins, aux intérêts et aux niveaux de connaissances de votre public. 8 à 10 minutes.

Projet 2, **La proposition** : Préparez une présentation technique vantant les mérites d'un produit, d'un service, d'une idée ou d'une action. Présentez votre point de vue avec logique et de façon convaincante, en prenant l'approche type pyramide inversée. Utilisez efficacement un tableau à feuilles mobiles pour illustrer votre message. Animez avec succès une session de questions/réponses. 8 à 10 minutes pour le discours, 3 à 5 minutes pour les questions.

Description des manuels du programme avancé Programme de communication et de leadership de Toastmasters International

(offert par Odille Pétillet, membre du Comité de traduction en langue française –décembre 2003)

Projet 3, **L'auditoire non averti** : Apprenez sur quels principes repose la communication d'informations complexes à un public non averti. En vous appuyant sur ces principes, préparez et présentez un exposé intéressant. Répondez aux questions du public lorsqu'elles surviennent, au cours même de votre présentation. Utilisez des transparents pour illustrer votre propos. 10 à 12 minutes.

Projet 4, **La présentation d'une étude technique** : Présentez un discours intéressant à partir d'une étude ou d'un article technique. Utilisez efficacement le tableau à feuilles mobiles et le rétroprojecteur pour illustrer votre message. 10 à 12 minutes.

Projet 5, **La présentation technique en équipe** : Comprenez la façon dont fonctionne une présentation technique en équipe. Imaginez un briefing ou une proposition, au cours desquels au moins trois orateurs, vous y compris, prendront la parole. Formez une équipe de volontaires avec les membres de votre club. Orchestrez la planification, la préparation et présentation en équipe. 20 à 30 minutes.

Être persuasif	Anglais : 226-I Français : FR-226-I Espagnol : ---
-----------------------	---

Projet 1, **Le vendeur efficace** : Apprenez une technique pour vendre un produit bon marché dans un magasin de vente au détail. Apprenez à connaître les processus de pensée de l'acheteur faisant un achat. Trouvez vos informations sur un acheteur potentiel en lui posant des questions. Vendez à ce client ce qui lui correspond le mieux. 8 à 10 minutes.

Projet 2, **Maîtriser la sollicitation** : Apprenez à utiliser la technique du démarchage pour vendre des produits ou des services coûteux. Sachez apprécier le risque que l'acheteur prend en faisant cette dépense. Posez des questions pour faire prendre conscience à votre acheteur des problèmes qu'il a en ce moment. Répondez avec succès aux préoccupations et aux objections de l'acheteur. 10 à 14 minutes.

Projet 3, **La proposition gagnante** : Préparez une proposition en faveur d'une idée ou d'une action à mener. Construisez votre proposition en suivant la méthode proposée en 6 étapes. 5 à 7 minutes.

Projet 4, **S'adresser à des opposants** : Préparez un exposé sur un sujet controversé dont le but est de persuader le public d'accepter ou tout au moins d'examiner votre point de vue.

Construisez votre discours de façon à faire appel à la logique et aux émotions de votre auditoire. 7 à 9 minutes pour le discours, 2 à 3 minutes pour les questions.

Projet 5, **Le leader persuasif** : Communiquez votre vision et votre mission à un auditoire. Convincez-le de travailler avec vous à accomplir votre mission. 6 à 8 minutes.

Communiquer à la télévision	Anglais : 226-J Français : FR-226-J Espagnol : ---
------------------------------------	---

Projet 1, **Parler franc (l'éditorial)** : Présentez efficacement une opinion ou un point de vue en peu de temps. Faites comme si votre présentation faisait partie d'une émission télévisée. 3 minutes plus ou moins trente secondes.

Projet 2, **Le débat télévisé** : Comprenez la dynamique d'une interview ou d'un débat télévisés. Préparez-vous à répondre aux questions qui pourraient vous être posées au cours d'une émission de télévision. Présentez une image positive à la caméra. Jouez le rôle d'un invité dans une simulation de débat télévisé. 10 minutes plus ou moins 30 secondes.

Projet 3, **Vous êtes l'animateur** : Menez une interview télévisée réussie. Comprenez la dynamique d'une interview ou d'un débat télévisés. Préparez les questions que vous poserez au cours de l'interview. Donnez de vous une image positive et sûre de vous à la caméra. 10 minutes plus ou moins 30 secondes.

Projet 4, **La conférence de presse** : Comprenez en quoi consiste une conférence de presse à la télévision. Préparez-vous à une confrontation avec un adversaire sur un sujet sensible ou controversé. Utilisez des méthodes de préparation et des stratégies ad hoc pour soutenir le point de vue de votre organisme. Donnez de vous et gardez une image positive à la télévision. 4 à 6 minutes pour la présentation, 8 à 10 minutes pour les questions.

Projet 5, **La formation à la télévision** : Apprenez comment préparer et présenter un programme de formation télévisé efficace. Vous aurez un feed-back personnel au travers d'un enregistrement vidéo de votre prestation. 5 à 7 minutes pour la présentation, 5 à 7 minutes pour le feed-back.

L'art de raconter	Anglais : 226-K Français : FR-226-K Espagnol : SP-226-K
--------------------------	--

Projet 1, **Le conte populaire** : Racontez un conte populaire amusant susceptible d'être apprécié par un groupe d'âge spécifique. Utilisez des images vivantes et usez de votre voix pour mettre le conte en valeur. 7 à 9 minutes.

Projet 2, **L'histoire personnelle** : Apprenez quels sont les éléments d'une bonne histoire. Inventez et racontez une histoire originale basée sur une expérience personnelle. 6 à 8 minutes.

Projet 3, **La morale de l'histoire** : Une histoire peut être amusante et pourtant véhiculer des valeurs morales. Inventez une histoire qui comporte une leçon ou une morale. Racontez votre histoire en utilisant les compétences acquises dans les deux projets précédents. 4 à 6 minutes.

Projet 4, **L'histoire émouvante** : Maîtrisez les techniques qu'on peut utiliser pour faire naître l'émotion. Devenez maître dans l'art d'émouvoir en racontant une histoire. 6 à 8 minutes.

Projet 5, **Faire revivre l'histoire** : Utilisez les compétences de conteur acquises au cours des quatre projets précédents pour raconter l'histoire d'un personnage ou d'un événement historique. 7 à 9 minutes.

Interpretive Reading <i>Titre suggéré : La lecture expressive</i>	Anglais : 226-L Français : <i>non disponible</i> Espagnol : ---
---	---

Projet 1, **Lire une histoire** : Apprenez en quoi consiste la lecture expressive. Apprenez à analyser une narration et à préparer une interprétation saisissante. Utilisez les techniques vocales pour appuyer la lecture. 8 à 10 minutes.

Projet 2, **Interpréter un poème** : Comprenez la différence entre la poésie et la prose et comment les poètes utilisent les images, le rythme, la métrique, la cadence et les rimes pour transmettre le sens et les émotions. Aidez-vous des techniques vocales pour ajouter à l'efficacité de la lecture. 6 à 8 minutes.

Projet 3, **Le monologue** : Allez au fond du concept et de la nature d'un monologue. Prenez l'identité d'un personnage et montrez au public ses caractéristiques physiques et morales. 5 à 7 minutes.

Projet 4, **La pièce de théâtre** : Adaptez une scène de théâtre à votre exercice de lecture. Faites le portrait de plusieurs

Description des manuels du programme avancé Programme de communication et de leadership de Toastmasters International

(offert par Odille Pétillet, membre du Comité de traduction en langue française –décembre 2003)

personnages en lisant, permettant à l'auditoire de les identifier grâce à vos changements de voix et à vos gestes. 12 à 15 minute.

Projet 5, **Le discours oratoire** : Étudiez la structure d'un discours efficace. Lisez et interprétez un discours célèbre. 10 à 12 minutes.

Communications interpersonnelles	Anglais : 226-M
	Français : FR-226-M
	Espagnol : ---

Projet 1, **La conversation sans peine** : Analysez les caractéristiques d'un toast, les différents niveaux de conversation. Commencez une conversation avec un étranger. Utilisez des questions ouvertes pour obtenir des informations permettant de poursuivre la conversation. 10 à 14 minutes.

Projet 2, **Le négociateur performant** : Employez des stratégies de négociation gagnant/gagnant pour atteindre votre but et appréciez-en les avantages. 10 à 14 minutes.

Projet 3, **Désamorcer la critique** : Répondez de manière non-défensive aux critiques verbales. Utilisez une méthode en cinq points pour analyser le problème, repousser les attaques et aboutir à une solution. 10 à 14 minutes.

Projet 4, **L'entraîneur** : Déterminez pour quelles raisons les performances de quelqu'un sont médiocres et aidez cette personne à améliorer ses performances. 10 à 14 minutes.

Projet 5, **Affirmez-vous vraiment**: Mentalement et physiquement, éprouvez les bienfaits que vous apporte l'assurance. Suivez une méthode en quatre étapes pour aborder un problème et demander de l'aide. Surmontez la résistance opposée à vos demandes. 10 à 14 minutes.

Discours pour occasions spéciales	Anglais : 226-N
	Français : FR-226-N
	Espagnol : SP-226-N

Projet 1, **Sachez porter un toast** : Analysez les caractéristiques du toast et portez-en un en l'honneur d'une occasion ou d'une personne. 2 à 3 minutes.

Projet 2, **Faire un éloge** : Préparez un discours pour faire l'éloge d'une personne vivante ou morte ; abordez cinq domaines concernant cette personne et ses réussites ; illustrez certains points avec des anecdotes. 5 à 7 minutes.

Projet 3, **La mise en boîte** : Moquez-vous gentiment d'une personne particulière ; adaptez et personnalisez pour l'occasion des histoires drôles que vous aurez trouvées ailleurs ; présentez avec brio vos blagues et vos histoires drôles. 3 à 5 minutes.

Projet 4, **Remettre une récompense** : Remettez un prix, une récompense, un trophée avec dignité et grâce ; saluez les réalisations du récipiendaire. 3 à 4 minutes.

Projet 5, **Recevoir une récompense** : Recevez un prix, une récompense, un trophée etc. avec dignité, grâce et sincérité. Saluez l'organisme qui vous remet la récompense. 5 à 7 minutes.

S'exprimer avec humour	Anglais : 226-O
	Français : FR-226-O
	Espagnol : ---

Projet 1, **Détendez l'atmosphère** : Préparez un discours qui commence par une histoire pleine d'humour que vous aurez personnalisée. Racontez votre histoire avec fluidité et efficacité. 5 à 7 minutes.

Projet 2, **Faites-les sourire** : Préparez un discours des plus sérieux, mais qui commence et finit par une histoire drôle. L'histoire en conclusion doit souligner le sujet principal de votre discours. Racontez votre histoire avec fluidité et efficacité. 5 à 7 minutes.

Projet 3, **Faites-les rire** : Préparez un discours qui commence et finit par une histoire drôle et dont le contenu est émaillé de plaisanteries qui viendront illustrer certains points ou maintiendront l'attention de l'auditoire. Racontez votre histoire avec fluidité et efficacité. 5 à 7 minutes.

Projet 4, **Continuez à les faire rire** : Préparez un discours qui commence par une plaisanterie pleine d'auto - dérision. Enchaînez deux ou trois blagues compatibles entre elles dans le corps de votre discours. Terminez par une histoire drôle. 5 à 7 minutes.

Projet 5, **Le discours humoristique** : Racontez une histoire drôle avec beaucoup d'exagération. Illustrez votre histoire par des gestes et votre variété vocale. 5 à 7 minutes.