05 LES DEUX SEULES QUESTIONS QUI COMPTENT

Maintenant que vous êtes face à votre feuille blanche, vous vous demandez certainement par où commencer. Il me serait facile de vous proposer une longue liste de questions pour vous aider à structurer votre discours. Mais à se poser trop de questions, on oublie parfois de se poser les plus importantes. S'il ne fallait garder que deux questions, ce serait certainement celles-ci : Tout d'abord, quel est le message à faire passer ? et ensuite pourquoi est-ce important ?



Les réponses à ces deux questions conditionnent le succès de votre présentation. Si vous arrivez à identifier clairement quel est le message central à faire passer et pourquoi c'est important pour votre public, vous aurez alors déjà réussi 50% de votre présentation. Les 50% restant ne seront que de l'exécution.

Exprimez votre message clef dans une phrase claire et succincte. Tout dans votre présentation doit soutenir ce message clef.