

OFFRE COACHING ORATOIRE

PRESENT
LIKE A
PRO.



Better
call
John.
EXTRA VALUE

**“À UN ENTERREMENT, VOUS PRÉFÉREZ
ÊTRE DANS LE CERCUEIL PLUTÔT QUE DE
DIRE L’ORAISON FUNÈBRE.”**

JERRY SEINFELD, À PROPOS DE LA PEUR DE PARLER EN PUBLIC,
LA PREMIÈRE PEUR CITÉE AU MONDE, AVANT MÊME LA PEUR DE
MOURIR.

QUI SOMMES-NOUS ?

*BETTERCALLJOHN EST UN STUDIO
SPÉCIALISÉ DANS LE POSITIONNEMENT,
LA COMMUNICATION ET L'ART DE BIEN
PRÉSENTER SES IDÉES.*

NOUS VOUS PROPOSONS DES SESSIONS DE FORMATION SOUS LA FORME D'ATELIERS, POUR FORMER VOS ÉQUIPES À ÊTRE AUTONOMES, OU BIEN DE VOUS ACCOMPAGNER SUR DES PROJETS PARTICULIERS, POUR VOUS AIDER À LES OPTIMISER ET LEUR DONNER TOUTES LEURS CHANCES.

L'ART ORATOIRE.

BASICS

Better
call
John.
EXTRA VALUE

OBJECTIF GLOBAL

Le sens
+
Le style

**MAÎTRISER SES ÉMOTIONS, EN ALLIANT
SINCÉRITÉ, LÉGITIMITÉ ET JUSTESSE.**

ORIGINES

Dans les pays anglo-saxons, on incite les enfants à s'exprimer devant leurs camarades dès le plus jeune âge avec l'exercice du "Show and tell". Cet exercice consiste à ramener un objet et à raconter une histoire autour de cet objet à la classe. Ce qui explique pourquoi les Anglais et les Américains sont souvent plus à l'aise que les Français pour s'exprimer en public...

Alors comment pallier au manque d'habitude ? Tout simplement en rattrapant le temps perdu et en pratiquant ! Pour combattre une peur, rien n'est plus efficace que de s'y confronter, c'est bien connu...



Better
call
John.
EXTRA VALUE

LES CAUSES DU MAL

1) La peur de parler en public est due à un manque d'habitude

Lorsque nous sommes face à une situation inconnue ou inhabituelle, notre réaction est souvent la peur.

En effet, notre instinct de survie nous pousse à être vigilant et à redouter ce que nous ne connaissons pas !

La peur de parler en public s'explique alors par un manque d'habitude.

2) La peur de parler en public est due à la peur du regard des autres

L'autre aspect qui nous tétanise en prise de parole en public, c'est le regard des autres.

Il y a le regard littéral, c'est-à-dire ces vingtaines de paires d'yeux qui nous scrutent lorsqu'on parle en public.

Et puis il y a le regard des autres au sens figuré, c'est-à-dire leur jugement, ce qu'ils peuvent bien penser de nous.

3) La peur de parler en public est due à un manque d'apprentissage

Le sentiment de manquer de compétence renforce le sentiment de peur de parler en public.

En effet, si vous n'avez jamais appris à nager et que vous avez conscience que vous ne savez pas le faire, vous aurez toujours peur de vous jeter à l'eau.

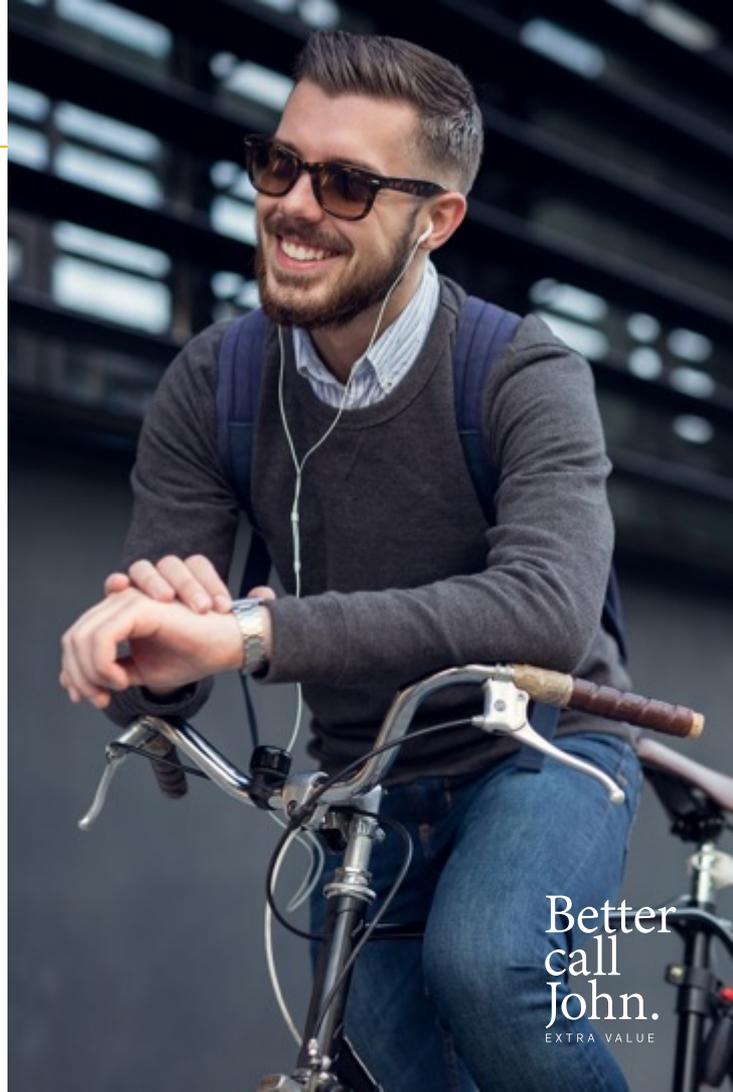


LA FORME

Etre à l'aise à l'oral est rarement inné. C'est le fruit d'une préparation rigoureuse, de beaucoup d'entraînement et d'un engagement réel de sa personne... Sans oublier qu'il faut observer quelques règles de base pour retenir l'attention de son auditoire.

" Beaucoup considèrent encore que c'est le fond qui est important et la forme, accessoire. Pas du tout ! C'est de l'alliance harmonieuse des deux que dépendra la réussite d'une intervention. " Un discours brillant sur le papier peut très mal passer à l'oral.

D'où l'importance de se préparer physiquement et psychologiquement avant de prendre la parole.



Better
call
John.
EXTRA VALUE

LE FOND

Que vous vous exprimiez devant un congrès de 400 personnes ou le jury d'un appel d'offres, commencez par vous poser les bonnes questions.

Premièrement : " À qui je m'adresse ? ".

Quel est l'état d'esprit du public, quelles sont ses attentes, ses motivations, ses craintes, son niveau d'information ?

Deuxièmement : " Quel est l'objectif de mon intervention ? " (ex. : motiver des commerciaux ; vendre mon projet à la DG...). C'est important que ce soit clair pour vous.

Troisièmement : " Quelle est ma stratégie pour atteindre mon objectif ? " " Sur quels leviers vais-je agir ? (ex. : goût du défi des commerciaux, désir de croissance interne du DG...).

Il est capital pour trouver les arguments qui vont percuter. Les réponses à ses questions vont vous permettre de construire votre discours qui doit respecter deux impératifs : concision et pédagogie.



**“S’EXPRIMER À L’ORAL N’EST
PAS UN TALENT INÉGALEMENT
RÉPARTI ENTRE QUELQUES
PERSONNES SUR TERRE.
C’EST QUELQUE CHOSE QUI SE
TRAVAILLE.”**



PUBLICS.

POUR QUI ?

Better
call
John.
EXTRA VALUE

START UP

Les start up passent naturellement leur temps à pitcher pour présenter leur société, parler de leur produit, motiver de nouveaux collaborateurs, lever des fonds...

Elles ont besoin d'exprimer clairement une idée, une innovation, un business plan, et surtout de donner envie, en se distinguant des autres, le tout en quelques minutes !

Mais embarquer son public le temps d'une pause café demande en réalité une technique impeccable, et un recul sur sa propre activité qui nécessite d'être soigneusement préparé.



Better
call
John.
EXTRA VALUE

ENTREPRISES

Au sein d'une entreprise, nombreux sont les projets stratégiques, ou les appels d'offres qui n'auront qu'une chance et une seule de convaincre et de voir le jour.

Être prêt le jour J, maîtriser son discours, délivrer un message, une solution, sans pression, avec logique et clarté fait parti des enjeux stratégique d'une entreprise.

Être à l'aise à l'oral peut faire la différence, car une idée mal vendue finira inévitablement à la poubelle, si elle n'est pas présentée correctement.



OFFRES.

FORMAT ACCOMPAGNEMENT

Vous avez un projet à présenter, une idée à vendre, un discours à prononcer, une levée de fonds à défendre... Bettercalljohn est là pour vous aider à optimiser votre présentation orale, pour lui donner toutes ses chances.

Être à l'aise à l'oral est un atout essentiel pour permettre à votre l'idée d'inspirer ou de convaincre. La maîtrise de vos émotions "sur scène" est sans aucun doute une des clés d'une présentation réussie.

**Sur devis.*

PROGRAMME ATELIER*

1/ Se préparer sur la forme

Décontraction
Techniques respiratoires
Poser sa voix
Exercices de diction
Exercices théâtraux
Tuer le trac
Improviser

2/ Se préparer sur le fond

La légitimité (motivation, cœur de message)
Structurer son discours
Visualiser (techniques mentales positives)
Ice breaking
Répéter

**Atelier de 5 à 10 personnes sur ½ journée. À partir de 900€HT*

Better
call
John.

TÉLÉCHARGEZ NOS OFFRES COMPLÉMENTAIRES SUR
L'ART DE BIEN PRÉSENTER SES IDÉES, LE BRANDING OU
LE POSITIONNEMENT SUR :

www.bettercalljohn.fr

COURTE BIO



15 années d'expériences en agences événementielles dans de grands groupes de communication comme Directeur de création m'ont permis d'acquérir de solides connaissances en terme de compréhension des marques, mais aussi de conception d'appel d'offres, et de présentations orales (à raison de 300 à 400 par an).

Les années suivantes ont été consacrées à l'acquisition de compétences en terme de coaching et de développement personnel. Art du pitch, animation de sessions de créativité, consultant sur de gros appels d'offres...

Je suis également diplômé en coaching par l'Institut of NeuroCognitivism of Paris, formé à la Singularité par PMC et initié aux techniques de MBTI.

EXPÉRIENCES

COMPETENCES FONCTIONNELLES

Directeur de création - Directeur artistique
Planneur stratégique
Spécialiste dans l'art du pitch
Formateur en Slide Design
Coaching en art oratoire
Habilité coach (formation INC)
Formateur Comundi
Coach chez Domaine Public
Formateur chez Zepresenters

EXPÉRIENCES PERTINENTES

Planneur Stratégique pour de nombreuses agences événementielles pour des appels d'offre (Auditoire TBWA - Hopscotch – Moma Event – LDR...)

Animation/Coaching pour des accelerators de startups (French IoT...)

Coaching d'équipe de direction dans le cadre de d'appel d'offre publiques (Linkcity – Domaine public)

Coaching en prise de parole en public chez (Orange, Adecco,...)



Better
call
John.
EXTRA VALUE

Jean FAJON
Consultant

- ✉ jean@bettercalljohn.fr
- ☎ +33 6 60 37 63 45
- 📍 75017 Paris
- 🌐 www.bettercalljohn.fr
- 📱 [bettercalljohn.fr](https://www.bettercalljohn.fr)