



- Quelles ressources vais-je utiliser?
- Où vais-je me procurer les documents nécessaires?
- Quelles personnes pourrais-je interviewer avec profit?
- Vais-je utiliser des supports visuels?

## **Connaissez votre auditoire**

Il est important d'analyser votre auditoire et de comprendre ses besoins. Demandez-vous :

- Qui sont ces personnes - étudiants, personnes âgées, gens d'affaires?
- Quel est leur niveau de connaissance ou de compétence?
- Pourquoi font-ils partie de l'auditoire?
- Qu'est-ce que mon exposé doit leur apporter?
- Seront-ils intéressés? Réfractaires? Faudra-t-il en convaincre certains?
- Certains des auditeurs me connaissent-ils?
- Les auditeurs viennent-ils d'horizons culturels différents?
- Qu'est-ce que les auditeurs ont en commun?
- La rencontre aura-t-elle une signification spéciale pour l'auditoire?

## **Soyez enthousiaste**

Si votre sujet ne vous enthousiasme pas, il n'enthousiasmera personne. Un bon orateur donne le ton de l'événement et transmet un message positif par sa voix, ses gestes, son contact visuel avec les membres de l'auditoire, sa posture et sa connaissance du sujet.

Ne laissez pas votre nervosité dominer votre enthousiasme. Presque tout le monde a le trac avant de parler en public. Lorsqu'on a compris que le trac est naturel et inévitable, on peut se servir de cette énergie nerveuse et la mettre à profit. Comment s'y prendre?