



# JIP 2022

## IÈRES ET TERMINALES

*Atelier*

*« Se présenter en 3' ! »*

*De 14h30 à 16h*

## RAPPEL DU CONTENU DE L'ATELIER

Venez découvrir la déclinaison de la règle de 3 pour vous présentez... en 3' !

- Atelier interactif mêlant préparation individuelle et mises en situation en binôme
- Exercices de gestion du stress
- « tips » pour prendre en compte l'environnement et maximiser vos chances d'être sélectionnés !
- Ouverture à l'intelligence émotionnelle...

***NB : pas besoin de prendre des notes. Vivez l'atelier plutôt !***

# POURQUOI J'INTERVIENS AUPRÈS DE VOUS AUJOURD'HUI ?



## RAPPEL DES VALEURS DE CET ATELIER

- Bienveillance
- Courage
- Responsabilisation

# VOS BESOINS EN VOUS INSCRIVANT À CET ATELIER ?

**Tour de table** (30 secondes par personne !) :

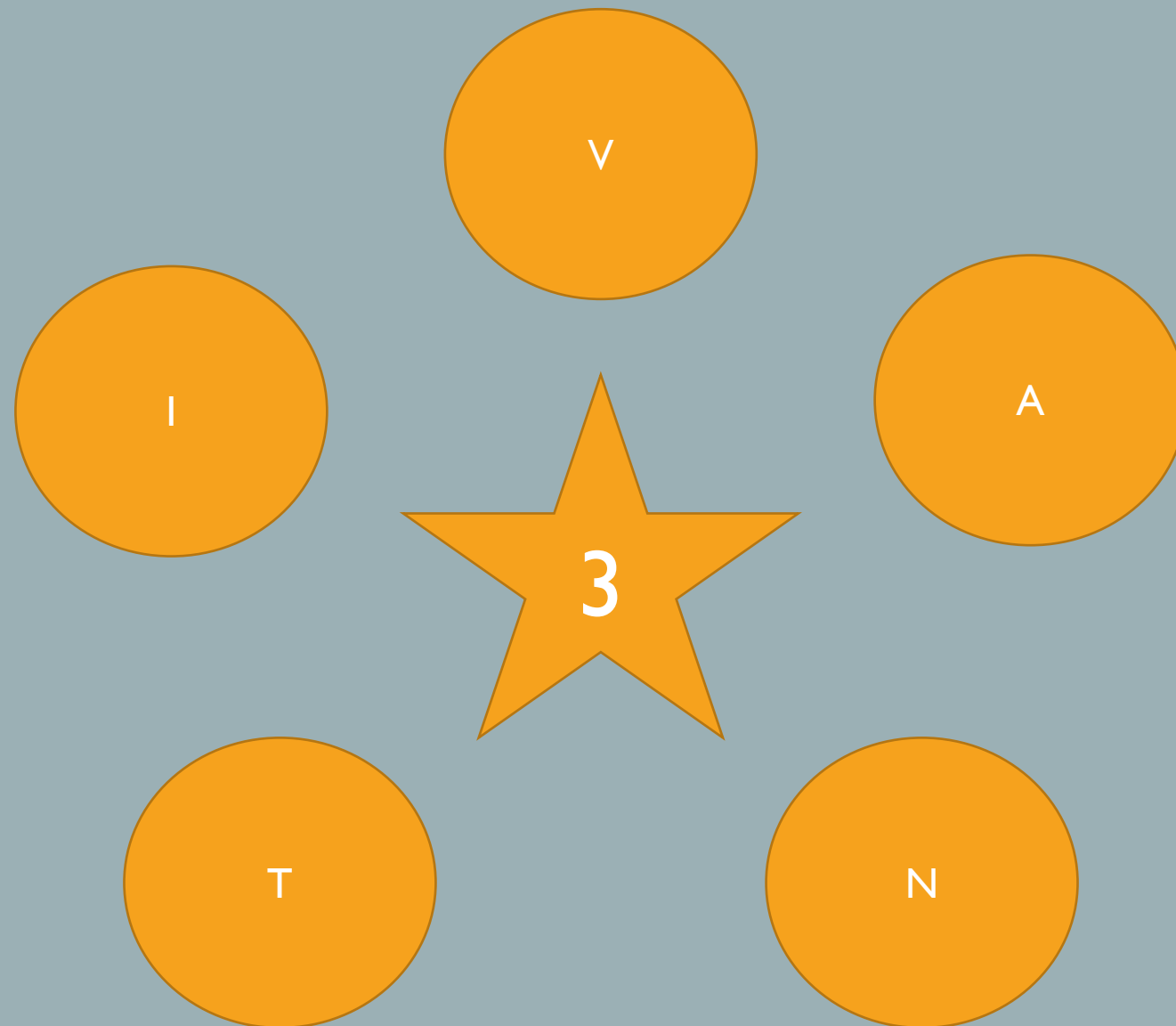
- Votre prénom
- | Qualité !
- | Besoin ?
- | Thématique préférée dans le programme ?

**PARTAGEZ UNE FIERTÉ EN BINÔME !**

**2 par 2, raconter une histoire dont vous êtes fiers et pourquoi**

**3' chacun ... C'est parti !**

VANTI : LE « 3 » COMME OUTIL-RÉFÉRENCE POUR « ACCROCHER »



QU'EST-CE QUE L'HOMME A EN COMMUN  
D'UNIVERSEL  
QUI IMPACTE DIRECTEMENT  
LES RELATIONS ET LES DÉCISIONS ?





## COMMUNIQUEZ DE 3 FAÇONS : LES 3 V D'ALBERT MEHRABIAN

Quand il y a de l'émotion, notre message est donc constitué pour 93% de ce que nous ne disons pas... D'où l'importance d'être aligné !

- 55% de VISUEL (ce qu'il voit : expression du visage et langage corporel)
- 38% de VOCAL (ce qu'il entend : intonation, rythme et son de la voix)
- 7% de VERBAL (ce qu'il comprend des mots : le contenu du message lui-même)



ALIGNÉZ VOS 3 C !

- Corps
- Cœur
- Cerveau

# CORPS

## Exercices d'ancrage pour plus de présence et d'impact

- L'arbre dans la tempête
- Visualisation
- Respiration
- Posture physique

CŒUR

Qu'est ce qui vous fait vibrer ?  
Un rêve... Une histoire pleine de sens

# CERVEAU

1. Prendre conscience pour mieux se préparer
2. Se préparer pour être plus aligné
3. Être aligné pour donner plus envie !



## CONNECTEZ-VOUS À 3 NIVEAUX

- à moi
- à l'autre\*
- à nous

\*Ex : M. Page, Bretagne (Emotions qui vont créer du lien)  
Exo : la juste distance, les sens



## CONVAINQUEZ EN 3 TEMPS !

- AVANT
- PENDANT
- APRÈS



## I' PAR INGRÉDIENT !

### ETHOS

s'appuie sur votre réputation, votre personnalité, l'image que vous allez donner à voir à votre auditoire (valeurs, qualités...)

### PATHOS

lien émotionnel que vous allez créer avec votre public (empathie, rêve, points communs...)

### LOGOS

définit les arguments pertinents pour votre cible (la data - les faits)




QUEL LIEN  
AVEC CE QUI A ÉTÉ VU PRÉCÉDEMMENT ?

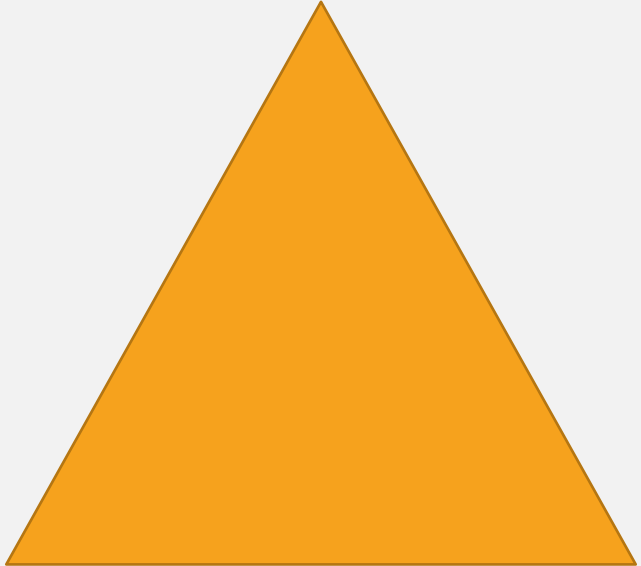
# Logos

► Logique et Raison

Structure, données, preuves, faits


 Rassurer

 Nous / le sujet / le projet  
L'intérêt commun





# Ethos

► Image, « séduction »,  
« marque candidat » (/marque employeur)  
Crédibilité et Valeurs

 Moi, l'orateur

# Pathos

► Emotions et Ressentis  
rêve, story telling, pub  
 Créer le lien, l'alliance

 l'Autre, le recruteur



# CONCEVEZ VOTRE PITCH

## 1) Individuellement pendant 5' (musique ?)

Consignes : visualiser une situation précise. Déterminer une **intention claire**

NB : Il devra tenir en 3'

## 2) En binôme 5' chacun : entraînez-vous chacun votre tour à jouer les 2 rôles

Consignes : expliquer le contexte à celui qui devra jouer le recruteur

***NB : l'objectif n'est pas de tout dire ni d'être parfait mais de prendre conscience de ce que vous souhaiteriez améliorer et de donner envie d'en savoir plus !***

***Astuce : faites-vous filmer 🙌***

# EXEMPLE

NB: 1 PITCH / 1 ENTREPRISE !

« Après une base solide en finance et 15 ans de gestion de projets à l'international dans des contextes très variés, j'ai eu envie de participer à la revalorisation de l'humain dans les organisations.

Depuis 5 ans, j'accompagne le développement des équipes et des projets de réorganisation en favorisant des relations de qualité, en créant du lien, pour une performance individuelle et collective durable. »

*NB : la dimension « ethos » sera complétée d'une tenue vestimentaire en accord avec l'image de la société, sur laquelle je me serais évidemment renseigné(e) au préalable. Idem pour « logos », j'essaierai de faire un lien dans mon pitch avec un projet en cours dans l'organisation (pensez au réseau pour essayer d'obtenir un maximum d'informations en amont !) ; quant à « pathos », je penserai bien à respirer, observer, écouter avec tous mes sens...*

# QUESTIONS FRÉQUENTES... EN VRAC

Posées :

- Parlez-moi de vous
- Citez-moi 3 qualités / 3 défauts
- Pourquoi nous ?
- Pourquoi vous ?
- Dans quelles associations vous verriez-vous investir ?
- A quoi vous servirez ce diplôme ? Comment vous voyez-vous plus tard ?

A poser :

- Combien de temps avons-nous ?
- Qu'est-ce qui vous intéresse le plus : mon parcours scolaires, mes activités extra-scolaires, mes motivations, mon projet pro...?
- J'ai lu sur votre site que ... Est-ce encore d'actualité ?
- Ce qui me motive le plus c'est ... (valeurs, projets...)
- Savez-vous déjà quand aura lieu la sélection ?

RETOUR SUR LES BESOINS DE DÉPART...  
DES QUESTIONS ?

**UNE CHOSE QUE VOUS AVEZ  
RETENUE CHACUN ?! (1' PAR PERSONNE)**

**MERCI ☺)**





**ANNEXES**



# SOURCES D'INSPIRATION 🤗

Einstein

L'imagination est plus puissante que la connaissance, car la connaissance est limitée... tandis que l'imagination engendre le monde entier

La logique vous conduira de A à B, l'imagination et l'audace vous conduiront où vous le désirez »

« Au milieu de la difficulté, se trouve l'opportunité »

« La folie s'est de faire tout le temps la même chose et de s'attendre à un résultat différent »

Nelson Mandela

"je ne perds jamais: soit je gagne, soit j'apprends"

Albert Schweitzer

« Le succès n'est pas la clé du bonheur. Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez. »

Joel Brown

« La seule chose qui se dresse entre vous et votre rêve, c'est la volonté d'essayer et la conviction qu'il est réellement possible. »

Sénèque

« Nul vent n'est favorable à celui qui ne sait où il va »  
« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas.

C'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles ».



EXEMPLES DE MUSIQUE  
QUI FAVORISENT LA CONFIANCE EN SOI

- Opus d'Eric Prydz
- Superstar de Master KG
- Immortal de Thomas Bergesen