Description des manuels du programme de niveau avancé Programme de communication de Toastmasters International

(offert par Odille Pétilot, membre du Comité de traduction en langue française – décembre 2003, actualisé en mars 2011)

Savoir divertir	Anglais : 226A Français : FR226A Espagnol : SP226A
------------------------	--

Projet 1, **Le discours distrayant** : 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, **Adapter ses sources** : 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. 5 à 7 minutes.

Projet 3, **Comment faire 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. 5 à 7 minutes.

Projet 4, **Le récit dramatique** : Faites un récit dramatique racontant une expérience ou un incident, ou lisez un texte dramatique. 5 à 7 minutes.

Projet 5, **Parler après un repas** : 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. 8 à 10 minutes.

Parler pour informer	Anglais : 226B Français : FR226B Espagnol : SP226B
-----------------------------	--

Projet 1, **Transmettre des informations** : 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, **Effectuer une recherche documentaire** : 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. 5 à 7 minutes.

Projet 3, **Faire une démonstration** : Préparez un discours démonstratif expliquant clairement un procédé, un produit ou une activité. Faites la démonstration tout en prononçant votre discours sans notes. 5 à 7 minutes.

Projet 4, **Présenter un rapport** : 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. 5 à 7 minutes plus 2 à 3 minutes pour les questions/réponses.

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. 6 à 8 minutes.

Relations publiques	Anglais : 226C Français : FR226C Espagnol : SP226C
----------------------------	--

Projet 1, **Susciter la sympathie** : Suscitez de la sympathie à l'égard de l'organisation que vous représentez en fournissant des informations utiles et intéressantes. Impressionnez favorablement votre public par la façon adroite et amicale avec laquelle vous présentez cet exposé. 5 à 7 minutes.

Projet 2, **L'émission radiophonique** : Présentez une image positive de votre personne et de votre entreprise dans le cadre d'une simulation d'émission de radio. Suscitez la sympathie à l'égard d'un organisme de votre choix. Comprenez la dynamique d'une émission radiodiffusée. Préparez-vous à répondre aux questions éventuelles en cours d'émission. 3 à 5 minutes pour la présentation et 2 à 3 minutes pour les questions/réponses.

Projet 3, **Savoir persuader** : 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. 5 à 7 minutes.

Projet 4, **Face à un public hostile** : Préparez un exposé pour persuader un public hostile d'au moins écouter votre point de vue sur un sujet controversé. Faites preuve de sincérité en présentant votre point de vue. 3 à 5 minutes pour la présentation et 2 à 3 minutes pour les questions/réponses.

Projet 5, **Le discours de crise** : Apprenez quelles stratégies adopter pour communiquer avec les médias au sujet d'une crise traversée par une entreprise. Préparez à l'intention des médias un discours de crise qui donne une image résolument positive. Répondez aux questions des médias. 4 à 6 minutes pour la présentation et 3 à 5 minutes pour les questions/réponses.

Comment animer une discussion	Anglais : 226D Français : FR226D Espagnol : SP226D
--------------------------------------	--

Projet 1, **Le modérateur d'une table ronde** : Choisissez un sujet qui se prête à une table ronde. Définissez les différents points de vue que devront exposer les intervenants. Organisez et animez la table ronde. Durée recommandée : 28 à 30 minutes. Durée minimale : 22 à 26 minutes.

Projet 2, **La séance de remue-méninges** : Choisissez un problème. Animez la séance de remue-méninges. Amenez le groupe à réduire la liste d'idées émises aux trois meilleures. Durée recommandée : 31 à 33 minutes. Durée minimale : 20 à 22 minutes.

Projet 3, **Discussion pour résoudre un problème** : Discutez les trois idées que vous a fournies les projet 2. Décidez laquelle amène la meilleure solution au problème. Durée recommandée : 26 à 31 minutes. Durée minimale : 19 à 23 minutes.

Projet 4, **Gérer une situation difficile** : Choisissez un problème et demandez aux membres du club d'en discuter et de le résoudre soit par un vote majoritaire, soit grâce à un compromis. Animez la discussion. Gérez avec efficacité tout comportement susceptible de déranger le cours de la discussion. Durée recommandée : 22 à 32 minutes. Durée minimale : 12 à 21 minutes.

Projet 5, **Obtenir le consensus** : Choisissez un problème et demandez aux membres du club d'en discuter et de le résoudre. Animez la discussion en aidant le groupe à arriver au consensus. Durée recommandée : 31 à 37 minutes. Durée minimale : 20 à 26 minutes.

Discours spéciaux	Anglais : 226E Français : FR226E Espagnol : SP226E
--------------------------	--

Projet 1, **Improviser un discours** : Tous les jours, vous êtes amené à exprimer votre opinion, à donner des conseils, à faire part d'une idée ou à partager une information. Ce genre de discours improvisé est pour vous une excellente occasion d'acquiescer de l'assurance et d'améliorer vos talents oratoires. Pour vous préparer à parler de façon imprévue, vous pouvez lire, écouter la radio, vous tenir au courant de l'actualité ; vous pouvez aussi apprendre à ordonner vos pensées selon différents modèles. 5 à 7 minutes.

Projet 2, **Galvaniser l'auditoire** : Pour galvaniser un auditoire, un discours doit s'appuyer sur ses croyances, ses valeurs et ses sentiments, lui expliquer la nécessité d'un changement, puis inciter les auditeurs à adopter le changement en question en

Description des manuels du programme de niveau avancé

Programme de communication de Toastmasters International

(offert par Odille Pétilot, membre du Comité de traduction en langue française – décembre 2003, actualisé en mars 2011)

utilisant des arguments convaincants. Le succès d'un orateur cherchant à inspirer son auditoire repose avant tout sur sa présentation, son langage, sa variété vocale et son phrasé. L'orateur doit s'adapter à l'esprit de l'occasion, à son caractère très officiel si besoin est. Il doit faire preuve d'assurance, de sincérité, de conviction et d'enthousiasme. 8 à 10 minutes.

Projet 3, **Vendre un produit** : L'argumentaire de vente fait partie des discours dont le but est de persuader. Ici, en l'occurrence, il s'agit d'éveiller l'intérêt des auditeurs pour le service ou le produit que vous vendez et de leur donner envie de l'acheter. Essayez d'inventer « une proposition de vente exceptionnelle » qui explique de quelle façon votre service ou votre produit va leur être utile et en quoi il est supérieur à ce que leur offre la concurrence. Utilisez des mots qui ont fait la preuve de leur efficacité dans le processus de vente. Prévoyez les objections possibles de ceux qui vous écoutent et préparez-vous à les réfuter. 10 à 12 minutes.

Projet 4, **Lire à haute voix** : Lorsqu'on lit un texte à haute voix, on transmet les idées et les émotions d'une autre personne. Vous lisez un texte littéraire en vous servant de votre voix et de tout votre corps pour faire passer les idées, les émotions, les prises de position et les intentions de l'auteur. Le secret de la lecture expressive est l'illusion de la spontanéité : pour ce faire, vous devez faire très attention au déroulement du récit, à sa vivacité, à son rythme, ainsi qu'au ton et aux intonations qui conviennent. Si le texte que vous avez choisi doit être coupé pour tenir dans le temps imparti, commencez votre lecture à un moment de crise et allez ensuite directement au point culminant de l'histoire. 12 à 15 minutes.

Projet 5, **Présenter un orateur** : Le but d'une bonne présentation, c'est de « chauffer » la salle pour l'orateur en amenant les auditeurs à s'intéresser à lui et quelquefois même en les préparant à un changement total d'ambiance. La présentation doit mettre l'orateur en valeur, dire qui il est et pour quelles raisons il a la compétence requise pour traiter tel sujet. Une bonne présentation demande autant de travail de préparation qu'un discours et devrait être rédigée largement à l'avance. Durée de la réunion du club (voir le vp à la formation).

S'exprimer en leader	Anglais : 226F Français : FR226F Espagnol : SP226F
-----------------------------	--

Projet 1, **La réunion d'information** : Suivez les étapes indiquées dans le manuel pour préparer votre réunion et ce que vous avez à communiquer. Annoncez d'emblée la raison de cette réunion afin que l'auditoire comprenne mieux. Gérez avec efficacité la session de questions/réponses suivant votre présentation. 8 à 10 minutes pour la réunion d'information, 5 minutes pour la session questions/réponses.

Projet 2, **La présentation technique** : Adaptez un article de journal ou tout autre type d'information technique pour en faire 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 en motivant** : Comprenez le concept et la nature des méthodes de motivation employées par les leaders. Mettez en application les quatre étapes de la méthode en ayant pour objectif de persuader et de stimuler. Prononcez, en votre qualité de leader, un discours pour persuader votre public d'adopter votre proposition d'action. 10 à 12 minutes.

Projet 4, **Le rapport d'activité** : Structurez et préparez un rapport d'activité sur l'état d'avancement d'un plan ou d'un programme, ou sur les performances d'un service ou d'une entreprise en fonction des objectifs de départ. Construisez votre rapport selon un modèle en quatre étapes et présentez-le avec efficacité. 10 à 12 minutes.

Projet 5, **Faire face à l'opposition** : Comprenez en quoi consiste et comment fonctionne la confrontation avec les opposants. Préparez-vous à faire face à l'opposition sur un problème de gestion sujet à controverse. Appliquez une méthode, une stratégie et des techniques pour communiquer avec un groupe d'opposants en votre qualité de représentant de votre compagnie ou de votre corporation. 5 minutes pour la présentation, 10 minutes pour la session questions/réponses.

L'orateur professionnel	Anglais : 226G Français : FR226G Espagnol : Néant
--------------------------------	---

Projet 1, **Le discours inaugural** : Faites la différence entre le discours inaugural et les autres types de discours. Apprenez à évaluer l'état d'esprit de l'auditoire et à établir avec lui une relation émotionnelle. Apprenez et appliquez les techniques qui vous permettront de prononcer un bon discours inaugural. Mettez au point un style de discours et de présentation susceptible d'inspirer l'auditoire en profondeur et de l'inciter à adopter vos idées comme s'il s'agissait de la réaffirmation collective des siennes. 15 à 20 minutes – (davantage si le programme du club le permet).

Projet 2, **Parler pour divertir** : Divertissez l'auditoire par un récit humoristique tiré de votre expérience personnelle ou d'autres sources que vous avez personnalisées. Prononcez votre discours de telle façon que l'humour atteigne son but. Faites naître une vraie complicité entre votre auditoire et vous pour obtenir l'effet maximal. 5 à 20 minutes (voire davantage si le programme du club le permet)

Projet 3, **Former des vendeurs** : Apprenez à un auditoire de vendeurs comment vendre un produit grâce à une présentation bien préparée. Donnez à un auditoire venu s'entraîner à la vente des informations sur l'expérience humaine que représente la relation vendeur/acheteur. Utilisez des histoires amusantes et des exemples pleins de vie pris sur le vif en situation de vente. Donnez aux vendeurs envie de réussir dans leur domaine. 15 à 20 minutes (davantage si le programme du club le permet)

Projet 4, **Le séminaire professionnel** : Préparez et animez un séminaire ayant pour but d'enseigner des connaissances précises. Adressez-vous à l'auditoire en adoptant un style convenant à un séminaire. Utilisez des techniques propres au séminaire pour faire participer le groupe, faciliter les apprentissages et favoriser le développement personnel. 20 à 40 minutes.

Projet 5, **Le discours motivant** : Comprenez en quoi consiste vraiment un discours motivant. Utilisez une méthode en cinq étapes pour motiver, persuader et inspirer. Prononcez un discours motivant dont l'objectif est de persuader l'assistance de s'engager profondément et sincèrement à faire quelque chose. 15 à 20 minutes – davantage si l'emploi du temps le permet.

Présentations techniques	Anglais : 226H Français : FR226H Espagnol : SP226H
---------------------------------	--

Projet 1, **Conduire une réunion d'information technique** : Suivez une démarche méthodique, structurez des notions techniques pour en faire une présentation concise. Adaptez la présentation aux besoins, aux centres d'intérêt et au niveau de connaissances de l'auditoire. 8 à 10 minutes.

Projet 2, **Faire une proposition** : Préparez une présentation technique défendant un produit, un service, une idée ou une ligne de conduite. Présentez votre point de vue d'une manière logique et convaincante, en suivant la méthode de la pyramide inversée. Maîtrisez une présentation *PowerPoint* avec un ordinateur portable pour illustrer votre message. Sachez gérer efficacement une session de questions/réponses. 8 à 10 minutes pour le discours et 3 à 5 minutes pour les questions.

Projet 3, **S'adresser à un public de non-initiés** : Comprenez la marche à suivre pour donner des informations complexes à un public de non-initiés. Préparez et prononcez un discours intéressant en vous inspirant de cette technique. Répondez aux questions que soulève votre présentation. Illustrez votre message à l'aide d'une présentation *PowerPoint*. 10 à 12 minutes.

Projet 4, **Présenter une publication technique** : Prononcez un discours intéressant à partir d'un article ou d'une publication

Description des manuels du programme de niveau avancé Programme de communication de Toastmasters International

(offert par Odille Pétilot, membre du Comité de traduction en langue française – décembre 2003, actualisé en mars 2011)

technique. Sachez utiliser une présentation *PowerPoint* pour illustrer votre sujet. Donnez des informations complémentaires en répondant aux questions du public et en vous servant d'un tableau à feuilles mobiles. 10 à 12 minutes.

Projet 5, Utiliser l'Internet pour renforcer une présentation technique : Comprenez en quoi consiste une présentation technique basée sur des supports visuels de niveau professionnel. Envoyez par courriel des informations aux auditeurs avant la réunion proprement dite. Trouvez ou créez un site Internet vous permettant, après la réunion, de mettre en ligne des informations illustrant et/ou complétant votre présentation orale. Vous pouvez créer votre propre page Internet et la mettre en ligne sur le site de votre club, éventuellement utiliser la baladodiffusion ou la webdiffusion. Servez-vous d'un ordinateur, de Microsoft Word, d'un navigateur Internet, d'un logiciel graphique simple pour les photos et les images, de *Microsoft PowerPoint*, mais aussi du bon vieux tableau à feuilles mobiles pour accompagner votre présentation. 12 à 15 minutes.

Être persuasif	Anglais : 226I Français : FR226I Espagnol : SP226I
-----------------------	--

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 12 minutes.

Projet 2, Comment réussir une vente par la sollicitation au hasard : 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, Faire face à une opposition : 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 et 2 à 3 minutes pour la session questions/réponses.

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

Communiquer à la télévision	Anglais : 226J Français : FR226J Espagnol : SP226J
------------------------------------	--

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 des commentaires en retour au travers d'un enregistrement vidéo de votre prestation. 5 à 7 minutes pour la présentation, 5 à 7 minutes pour les commentaires en retour.

L'art de raconter	Anglais : 226K Français : FR226K Espagnol : SP226K
--------------------------	--

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.

Lecture expressive	Anglais : 226L Français : FR226L Espagnol : SP226L
---------------------------	--

Projet 1, L'histoire : Comprenez en quoi consiste une lecture expressive. Apprenez à analyser un récit et entraînez-vous à l'interpréter efficacement. Apprenez et mettez en pratique des techniques vocales destinées à augmenter l'efficacité. 8 à 10 minutes.

Projet 2, Le poème : Saisissez les différences entre la poésie et la prose. Comprenez comment les poètes utilisent les images, le rythme, la métrique, la cadence et la rime pour exprimer les idées et les émotions contenues dans leur poésie. Utilisez des techniques vocales pour augmenter l'efficacité de la lecture. 6 à 8 minutes.

Projet 3, Le monologue : Saisissez le concept et la nature du monologue. Prenez l'identité d'un personnage et faites vivre tant physiquement que psychologiquement devant un auditoire. 5 à 7 minutes.

Projet 4, La pièce de théâtre : Adaptez une pièce à l'exercice de lecture expressive. Incarne plusieurs personnages au cours de la même lecture, en changeant de voix et de gestes pour permettre au public de les identifier. 12 à 15 minutes.

Projet 5, Le discours célèbre : Comprenez la structure d'un discours efficace. Interprétez et présentez un discours célèbre. 10 à 12 minutes.

Communication interpersonnelles	Anglais : 226M Français : FR226M Espagnol : SP226M
--	--

Projet 1, L'art de la conversation : Prenez connaissance des techniques à utiliser pour converser avec des inconnus. Sachez

Description des manuels du programme de niveau avancé Programme de communication de Toastmasters International

(offert par Odille Pétilot, membre du Comité de traduction en langue française – décembre 2003, actualisé en mars 2011)

identifier les différents niveaux de la conversation. Sachez entamer une conversation avec un inconnu. Utilisez des questions ouvertes pour obtenir les informations qui nourriront la conversation. 10 à 14 minutes.

Projet 2, **Savoir négocier** : Utilisez des stratégies de négociation « gagnant-gagnant » pour atteindre votre but. Tirez pleinement avantage de la situation « gagnant-gagnant ». Mettez en pratique des techniques vocales susceptibles d'améliorer l'efficacité de la lecture à haute voix. 10 à 14 minutes.

Projet 3, **Désamorcer les critiques verbales** : Répondez à des critiques verbales sur un mode non défensif. Suivez la méthode préconisée en cinq étapes pour identifier le problème, désamorcer les attaques et trouver une solution. 10 à 14 minutes.

Projet 4, **Aider quelqu'un à progresser** : Trouvez les raisons expliquant les performances insuffisantes de quelqu'un. Guidez cette personne jusqu'à ce qu'elle améliore ses résultats. 10 à 14 minutes.

Projet 5, **Savoir s'affirmer** : Savourez les bienfaits moraux et physiques que ressent celui qui sait s'affirmer. Suivez la méthode en quatre étapes pour traiter un problème et demander de l'aide. Sachez vaincre la résistance rencontrée par votre demande. 10 à 14 minutes.

Discours pour occasions spéciales	Anglais : 226N Français : FR226N Espagnol : SP226N
--	--

Projet 1, **Porter un toast** : Prenez connaissance des caractéristiques d'un toast. Portez un toast en l'honneur d'une occasion ou d'une personne. 2 à 3 minutes.

Projet 2, **Faire l'éloge de quelqu'un** : Préparez un discours faisant l'éloge d'une personne vivante ou décédée. Présentez cette personne – et ce qu'elle a accompli – sous cinq aspects différents. Dans le corps du discours, illustrez les points principaux par des anecdotes. 5 à 7 minutes.

Projet 3, **Mettre quelqu'un « en boîte »** : Moquez-vous gentiment d'une personne donnée. Adaptez et personnalisez des éléments humoristiques provenant de sources extérieures. Racontez plaisanteries et histoires drôles avec efficacité. 3 à 5 minutes.

Projet 4, **Remettre une récompense** : Remettez une récompense avec grâce et dignité. Félicitez le récipiendaire pour ce qu'il a fait. 3 à 5 minutes.

Projet 5, **Recevoir une récompense** : Recevez une récompense avec dignité, grâce et sincérité. Payez tribut à l'organisation qui vous remet la récompense. 3 à 5 minutes.

S'exprimer avec humour	Anglais : 226O Français : FR226O Espagnol : SP226O
-------------------------------	--

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

Projet 4, **Continuez de les faire rire** : Préparez un discours qui commence par une plaisanterie pleine d'autodérision. 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.