



Compétences de  
présentation avancées

Advanced Presentation  
Skills

PAR/BY: ROBOTIQUE CRC ROBOTICS

ANIMATRICE/MODERATOR: NATASHA VITALE, ING. JR.

# Agenda

- Attributs d'une présentation fructueuse  
Attributes of a successful presentation
- Présentations de kiosque  
Kiosk Presentations
- Présentations de conception du robot  
Robot Design Presentations
- Présentations de construction du robot  
Robot Construction Presentations
- Mot de la fin  
Final Words



# Attributs d'une présentation fructueuse

## Attributes of a successful presentation

QU'EST-CE QUI COMPOSE UNE PRÉSENTATION EFFICACE?  
WHAT MAKES AN EFFECTIVE PRESENTATION?

# CONSEIL #1 / TIP #1

## CONNECT WITH THE AUDIENCE

- **It's hard to be relaxed and be yourself when you're nervous.**
- The most important thing is to connect with your audience, and the best way to do that is to let your passion for the subject shine through.
- Be enthusiastic and honest, and the audience will respond.

## COMMUNIQUER AVEC LE PUBLIC

- **C'est dur d'être détendu et d'être soi-même quand on est nerveux(se).**
- Le plus important est de communiquer avec votre public et la meilleure façon de le faire est de laisser transparaître votre passion pour le sujet.
- Soyez enthousiaste et honnête, et le public répondra.

# CONSEIL #2 / TIP #2

## FOCUS ON THE AUDIENCE

- **Your presentation needs to be built around what your audience is going to get out of the presentation.**
- As you prepare the presentation, you always need to bear in mind what the audience needs and wants to know, not what you can tell them.
- You need to make it easy for your audience to understand and respond.

## CONCENTREZ-VOUS SUR LE PUBLIC

- **Votre présentation doit s'articuler autour de ce que votre public va retirer de la présentation.**
- Lorsque vous préparez la présentation, vous devez toujours garder à l'esprit ce dont le public a besoin et ce qu'il veut savoir, et non ce que vous pouvez lui dire.
- Vous devez faire en sorte qu'il soit facile pour votre public de comprendre et de répondre.

# CONSEIL #3 / TIP #3

## KEEP IT SIMPLE

- When planning your presentation, you should always keep in mind the question: What is the key message (or three key points) for my audience to take away?
- You should be able to communicate that key message very briefly. The important thing is to keep your core message focused and brief.
- If what you are planning to say doesn't contribute to that core message, don't say it.

## SIMPLIFIEZ-VOUS LA VIE

- Lorsque vous planifiez votre présentation, vous devez toujours garder à l'esprit la question : Quel est le message clé (ou les trois points clés) que mon public doit retenir?
- Vous devriez être en mesure de communiquer ce message clé très brièvement. L'important, c'est de garder votre message de base bref et ciblé.
- Si ce que vous avez l'intention de dire ne contribue pas à ce message fondamental, ne le dites pas.

# CONSEIL #4 / TIP #4

## SMILE & MAKE EYE CONTACT

- **This sounds very easy, but a surprisingly large number of presenters fail to do it.**
- If you smile and make eye contact, you are building rapport, which helps the audience to connect with you and your subject.
- It also helps you to feel less nervous, because you are talking to individuals, not to a great mass of unknown people.

## SOURIEZ ET ÉTABLISSEZ UN CONTACT VISUEL

- **Cela peut sembler très facile, mais un nombre étonnamment élevé de présentateurs n'y parviennent pas.**
- Si vous souriez et établissez un contact visuel, vous établissez un rapport, ce qui aide le public à communiquer avec vous et votre sujet.
- Cela vous aide aussi à vous sentir moins nerveux, parce que vous parlez à des individus, et non à une grande masse de personnes inconnues.

# CONSEIL #5 / TIP #5

## START STRONGLY

- **The beginning of your presentation is crucial. You need to grab your audience's attention and hold it.**
- They will give you a few minutes' grace in which to entertain them, before they start to become uninterested if you're dull.
- Start by entertaining them.

## COMMENCEZ BIEN

- **Le début de votre présentation est crucial. Vous devez attirer l'attention de votre public et la retenir.**
- Ils vous donneront quelques minutes de grâce pour les divertir, avant qu'ils ne s'en désintéressent si vous êtes ennuyeux.
- Commencez par les divertir.

# CONSEIL #6 / TIP #6

## TELL STORIES

- **Human beings are programmed to respond to stories.**
- Stories help us to pay attention, and also to remember things. If you can use stories in your presentation, your audience is more likely to engage and to remember your points afterwards.
- Think about what story you are trying to tell your audience, and create your presentation to tell it.

## RACONTEZ DES HISTOIRES

- **Les êtres humains sont programmés pour répondre aux histoires.**
- Les histoires nous aident à être attentifs et à nous souvenir de certaines choses. Si vous pouvez utiliser des histoires dans votre présentation, votre public est plus susceptible de s'engager et de se souvenir de vos points par la suite.
- Pensez à l'histoire que vous essayez de raconter à votre public et créez votre présentation pour la raconter.

# CONSEIL #7 / TIP #7

## USE YOUR VOICE EFFECTIVELY

- **Varying the speed at which you talk, and emphasizing changes in pitch and tone all help to make your voice more interesting and hold your audience's attention.**

## UTILISEZ VOTRE VOIX EFFICACEMENT

- **Variez la vitesse à laquelle vous parlez et mettez l'accent sur les changements de hauteur et de ton, tout cela contribue à rendre votre voix plus intéressante et à retenir l'attention de votre auditoire.**

# CONSEIL #8 / TIP #8

## BODY LANGUAGE

- It has been estimated that more than three quarters of communication is non-verbal.
- That means that as well as your tone of voice, your body language is crucial to getting your message across. Make sure that you are giving the right messages: body language to avoid includes crossed arms, hands held behind your back or in your pockets, and pacing.
- Make your gestures open and confident.

## LANGAGE CORPOREL

- On estime que plus des trois quarts des communications sont non verbales.
- Cela signifie qu'en plus du ton de votre voix, votre langage corporel est crucial pour faire passer votre message. Assurez-vous de donner les bons messages : le langage corporel à éviter comprend les bras croisés, les mains dans le dos ou dans les poches et faire le cent pas.
- Faites des gestes ouverts et confiants.

# CONSEIL #9 / TIP #9

## REHEARSE

- You have to practice: you need to be familiar enough with your presentation that if notes get lost, you could still communicate the core of your message.
- Go through the presentation multiple times to ensure you are comfortable with what you want to say.

## PRATIQUEZ

- **Vous devez vous exercer : vous devez être suffisamment familier avec votre présentation pour pouvoir communiquer l'essentiel de votre message si vous perdez des notes.**
- Répétez la présentation plusieurs fois pour vous assurer que vous êtes à l'aise avec ce que vous voulez dire.

# CONSEIL #10 / TIP #10

## RELAX, BREATHE, AND ENJOY

- If you find presenting difficult, it can be hard to be calm and relaxed about doing it.
- One option is to start by concentrating on your breathing. Slow it down, and make sure that you're breathing fully. Make sure that you continue to pause for breath occasionally during your presentation too.
- If you can bring yourself to relax, you will certainly present better. If you can actually start to enjoy yourself, your audience will respond to that, and engage better.

## DÉTENDEZ-VOUS, RESPIREZ ET APPRÉCIEZ

- Si vous avez de la difficulté à présenter, il peut être difficile d'être calme et détendu pour le faire.
- Une option est de commencer par vous concentrer sur votre respiration. Ralentissez et assurez-vous que vous respirez bien. Assurez-vous que vous continuez à faire une pause pour respirer de temps en temps pendant votre présentation.
- Si vous arrivez à vous détendre, vous vous présenterez certainement mieux. Si vous pouvez réellement commencer à vous amuser, votre auditoire réagira à cela et s'engagera davantage.

# Présentations Presentations

COMMENT PRÉSENTER EFFICACEMENT VOTRE KIOSQUE ET VOTRE ROBOT  
HOW TO EFFECTIVELY PRESENT YOUR KIOSK AND ROBOT

# KIOSK

## BE CREATIVE AND INTERACTIVE

- Present your school name
- Explain your theme and how/why you chose it
- Showcase your kiosk; show the judges how you built it, starting from the bottom to the top, and emphasize the interesting details
- Explain how your kiosk proves to be a functional workspace

## SOYEZ CRÉATIFS ET INTERAGISSEZ

- Présentez le nom de votre école
- Expliquez votre thème et comment et pourquoi vous l'avez choisi.
- Présentez votre kiosque ; montrez aux juges comment vous l'avez construit, du bas vers le haut, et mettez l'accent sur les détails intéressants.
- Expliquez comment votre kiosque s'avère être un espace de travail fonctionnel.

# ROBOT DESIGN

## BE PROFESSIONAL & CONCISE

- Present your school name
- Explain what your robot does, and how it is adapted to play the game
- Explain how you approached the game, and why you chose the final design (prototypes)
- Emphasize your unique solutions and creative concepts to show “out-of-the-box” thinking
- Defend your decisions, answer questions confidently

## SOYEZ PROFESSIONNEL ET CONCIS

- Présentez le nom de votre école
- Expliquez ce que fait votre robot et comment il est adapté pour jouer au jeu.
- Expliquez comment vous avez abordé le jeu et pourquoi vous avez choisi le design final (prototypes).
- Mettez l'accent sur vos solutions uniques et vos concepts créatifs pour montrer que le robot est prêt à l'emploi.
- Défendez vos décisions, répondez aux questions en toute confiance

# ROBOT CONSTRUCTION

## BE PROFESSIONAL & CONCISE

- Present your school name
- Explain what your robot does, and how it was built logically and with intricacy and efficiency in mind
- Explain the structure and movement of your robot, focusing on outstanding qualities
- Emphasize the ease to maintain the robot, and justify the allocation of motors and choice of material
- Defend your decisions, answer questions confidently

## SOYEZ PROFESSIONNEL ET CONCIS

- Présentez le nom de votre école
- Expliquez ce que fait votre robot, et comment il a été construit de manière logique, complexe et efficace.
- Expliquer la structure et le mouvement de votre robot, en mettant l'accent sur les qualités exceptionnelles.
- Mettre l'accent sur la facilité d'entretien du robot et justifier l'affectation des moteurs et le choix des matériaux.
- Défendez vos décisions, répondez aux questions en toute confiance

# Mot de la fin / Final Words

- Profitez de l'expérience. N'oubliez pas que ce n'est pas un examen... vous aurez de multiples occasions d'exceller dans cette compétition, et vos compétences s'amélioreront avec le temps.  
Enjoy the experience. Remember, this isn't a test... you will have multiple opportunities to excel in this competition, and your skills will improve with time.
- Pratiquez devant vos amis et vos parents, des gens qui ne sont pas impliqués dans la compétition.  
Practice in front of your friends and your parents, people who are not involved in the competition.
- Les présentations sont demain, alors commencez à penser à ce que vous voulez dire. Si vous avez besoin de conseils, n'hésitez pas à venir me voir, je me ferai un plaisir de vous aider.  
Presentations are tomorrow, so start thinking of what you want to say. If you need any advice or guidance, please come see me, I will be more than happy to help.