

A large, empty conference room with rows of grey chairs and a brick wall background. The room has a corrugated metal ceiling with recessed lighting. The walls are made of red brick, and there are orange curtains on the right side. The floor is made of light-colored wood. The text is overlaid on the image in a large, white, sans-serif font.

**Développez
Votre activité
Grâce à la
Conférence**

Mathieu BOINET

Conférencier professionnel

Développez votre activité grâce à la conférence !

Le guide des premiers pas du conférencier



MATHIEUBOINET

Conférencier professionnel

<https://mathieuboinet.com/>

Cet ouvrage est uniquement destiné à la formation en ligne du site mathieuboinet.com. Son contenu est protégé par le droit à la propriété intellectuelle et déposé à l'INPI ©. Il ne peut, en aucun cas être vendu.

Écrit par Mathieu Boinet

Conférencier professionnel spécialiste de l'audace & auteur du livre : « Ta vie dans tes mains ».

1900 Av colonel Picot – 83100 TOULON

© 2021 – Mathieu Boinet – Tout droit réservé – reproduction interdite

Développez votre activité grâce à la conférence !

Avant-propos

Tout d'abord, merci pour votre confiance.

Il faut savoir que l'art oratoire, ou art de l'éloquence est un domaine qui nous vient des pays anglo-saxons et qui existe depuis fort longtemps !



Alors, pourquoi seulement maintenant en France ?

Pratique courante aux États-Unis depuis les années 70, pourquoi cet art ne commence à se faire connaître que depuis quelques années en France ?

La raison est à la fois simple et évidente : la culture !

La France est un pays de culture littéraire depuis des siècles ! Rappelez-vous la réaction que vous avez probablement eue la première fois que vous avez écouté un bon orateur. (Ou une bonne oratrice !) Vous vous souvenez ? Vous l'avez certainement perçue comme une personne venant d'une galaxie lointaine... Très lointaine !

Eh bien vous savez quoi ? Vous aussi, vous pouvez faire comme lui/elle !

Pourquoi cette formation ?

La vraie raison n'est pas forcément flatteuse, mais beaucoup trop de praticiens de différents domaines comme le coaching ou bon nombre de thérapies alternatives se prétendent conférencier(e)s et causent involontairement du tort à la profession.

Je suis conférencier professionnel tout comme vous, êtes thérapeute ou coach :

Conférencier, c'est un métier ! Et comme tout métier, il s'apprend !



Je vous propose ICI de vous apprendre les bases et à vous y prendre de la bonne façon pour que vous puissiez délivrer votre message de manière authentique en conférence !

Qu'est-ce qu'un conférencier ?

Sortons des idées préconçues !

Je vais d'abord vous dire ce qu'il n'est pas !

Un conférencier n'est pas :

- Un formateur
- Un coach
- Un vendeur
- La personne que l'on choisit car elle est la plus à l'aise à l'oral
- Un clown

Un conférencier c'est :

- Une personne qui vous assure de passer un bon moment même si le sujet est difficile !
- Un moment scénarisé et structuré.
- Un moment de surprises et d'émotions
- Une mécanique réfléchie et rythmée



Entrons dans le vif du sujet

De quoi vais-je pouvoir parler ?

Bon nombre de personnes ont cette envie profonde de diffuser leur message au monde. Une noble aspiration. Cependant, si vous ne savez pas de quoi parler... je ne peux rien faire pour vous.

Toutefois, si l'on réfléchit posément, dans votre vie, dans votre quotidien, il y a forcément le fil rouge d'un message redondant juste sous votre nez.

Si, là encore, ça coince, nous pourrions prévoir une séance de coaching.

Le message doit être fort !

Pour vous aider :

A - Je liste ici les 5 choses qui me tiennent à cœur :

1 -

2 -

3 -

4 -

5 -

B - Maintenant, je les classe par ordre de priorité et d'importance pour moi :

1 -

2 -

3 -

4 -

5 -

C - Répondez à cette question :

Je veux donner une conférence parce que :

.....
.....

D – Je liste mes 5 choses qui me tiennent à cœur telles qu'à la question B et dans la colonne d'en face, j'écris leur « dénominateur commun », mon « pourquoi » ?

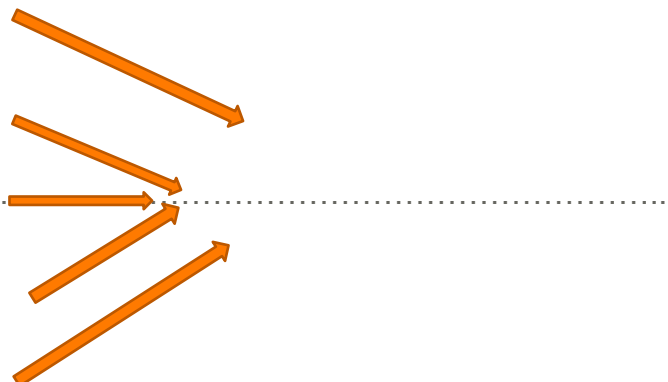
1 -

2 -

3 -

4 -

5 -



Aviez-vous déjà eu conscience que ce « pourquoi » est aussi, (normalement !) votre moteur dans votre activité de coach ou de thérapeute ?

Vous avez votre sujet !

La structure de ma conférence

Allier ma conférence et ma pratique

« Whait Mathieu ! Tu vas trop vite !!! »

Non, soyez tranquilles. Vous venez probablement de prendre conscience que votre message, votre pourquoi n'a (pour vous) aucun lien avec votre pratique. Vous pensez encore à vendre !!!

D'ailleurs vous l'avez déjà certainement entendu :

Les meilleurs vendeurs ne vendent pas !

Si vous doutez encore de cette vérité, je vous propose de regarder le témoignage de Sylvie, numérologue, que j'ai accompagné en coaching pour sa première conférence. Elle a relevé le défi avec brio !

Je clic [ICI](#) et regarde son témoignage.

Sylvie souhaitait, pour sa première conférence au Zénith Oméga de Toulon être accompagnée par un conférencier de métier pour apprendre et délivrer au mieux son message.

Ayant rapidement intégré les rouages de la conférence, son intervention a remporté de francs applaudissements dès les premières minutes. Cerise sur le gâteau, sa conférence lui a permis de remplir son agenda en rendez-vous sur les 3 mois suivants. (Je vous dévoile comment dans la partie suivante)

Comment a-t-elle allié le message de sa conférence à sa pratique ?

En racontant une histoire !

La structure de ma conférence

Construire une histoire

Quelle est l'information que nous retenons le mieux ? ...

Une bonne histoire ! Pourquoi ?

Une bonne histoire nous fait vivre des émotions et des sensations fortes ! Mieux ! Une bonne histoire peut aussi nous faire rire et même pleurer selon le contexte !

Il existe un modèle indémodable pour construire votre conférence qui existe depuis la nuit des temps.

Ce modèle est utilisé par les plus grands scénaristes Hollywoodiens, par les créateurs de publicités mais aussi certains auteurs parce que les histoires qu'ils nous racontent nous captivent, nous font vivre des émotions et permettent de faire la différence !

Ce modèle c'est le voyage ou parcours du héros !

Le voyage du héros



Pour vous simplifier ce schéma, vous devez écrire votre conférence (ah oui, je reviendrais aussi sur cette partie ensuite !) comme on regarderait un bon film.

Le film commence par :

1 - Le scénario initial (on pose le décor)

2 - Ensuite nous y trouvons un événement « perturbateur », la situation change.

3 – Le héros rencontre des épreuves

4 – La situation est à son paroxysme si bien qu'on se demande : « Mais que va-t-il faire ? »

5 – Le héros trouve les ressources

6 – Il s'engage dans la dernière action et trouve l'objet de sa quête

7 – Retour à la maison, dénouement et « happy end ! »

C'est structuré de façon à marquer les esprits et cela pourra potentiellement augmenter votre clientèle ! Car souvenez-vous, avant d'acheter un produit, un client vous achète vous !

Mes recommandations

Le béaba du conférencier !

Vous pouvez parler de tout en conférence, le tout, c'est de le faire bien ! Et oui ! Ce que l'on oublie bien trop souvent, c'est de se mettre à la place de son audience. Quel type d'intervention aimeriez-vous écouter ?

Sérieusement, votre conférence peut porter sur la mort, c'est ok ! À la seule condition qu'en vous écoutant j'apprenne ce que je peux faire d'incroyable avant que mon heure sonne !

D'ailleurs en cliquant [ICI](#), découvrez une conférence Ted INCROYABLE où le speaker donne une prestation GÉNIALE avec comme sujet : RIEN !

Si si ! Je vous jure. Mettez les sous titres et observez à quel point son intervention est magnifiquement travaillée !

Après ça, vous n'avez plus d'excuse !

Ensuite

Vous n'avez que 30 secondes pour marquer votre audience ! Oui ! 30 secondes !

Les personnes assises en face de vous savent, dès le début, même à votre façon d'entrer en scène si elles vont passer un bon moment ou bien s'ennuyer à mourir !

Pire ! Ils ne retiendront rien de votre intervention si ce n'est :

- L'introduction (les 30 premières secondes !)
- La conclusion

Pourquoi ?

Comme expliqué ci-dessus, les 30 premières secondes vont donner le ton de votre conférence. Si, en moins de 5 minutes, la moitié de la salle est sur son téléphone, vous avez probablement raté une étape.

En ce qui concerne la conclusion, les gens la retiennent parce que c'est avec ça qu'ils vont repartir.

Et c'est à partir de la fin que vous devez construire votre conférence...

Là, techniquement j'ai perdu bon nombre d'entre-vous. Si l'on part du postulat où vous vous mettez à la place de votre audience, posez-vous ces questions :

- Ce que je veux qu'ils disent de moi.
- Avec quoi je veux qu'ils repartent à la maison.

Pour vous aider, je vous invite à vous consacrer à un appel à l'action très fort ! Comme exemple, ma conférence en cliquant [ICI](#)

L'appel à l'action a été si fort, que 6 mois après la première au Grand Rex à Paris j'en avais encore des retours.

Bien entendu, tout ceci n'est pas une raison pour bâcler votre contenu, mais cela vous donne un petit droit à l'erreur. (Nous restons des êtres humains !)

Pour terminer

Mon partage d'expérience

J'ai choisi de donner cette formation en ligne car nombreux ont été les thérapeutes qui m'ont choqué en prenant la parole.

Le défaut le plus courant est le « trop ». Les personnes les plus inexpérimentés veulent trop en dire, mais dans votre cas, dites-moi : si vous en dites trop, pourquoi je viendrais vous consulter ?

N'hésitez pas à partager votre histoire personnelle. Si vous prenez la parole en public (mesurez également ces mots : prendre la parole...) il vous faut être authentique, sans ça, vous perdez votre audience.

Et quoi de plus authentique qu'une histoire qui vous touche ?

Attention !

On ne parle pas d'une expérience que l'on n'a pas dépassée ! Vous perdrez votre audience, vous les mettrez mal à l'aise et ils ne retiendront que ça de votre intervention. Cela signifierait que vous n'êtes aucunement légitime sur votre sujet car il est encore à travailler !

Se connecter à ses émotions : oui ! Se faire submerger par elles : hors de question !

Si vous vous demandez encore s'il est possible de raconter une histoire tout en parlant de sa pratique, pour l'exemple de Sylvie plus haut : elle a simplement partagé en quoi sa pratique avait changé sa vie ! Mais surtout, elle a été capable de toucher les gens grâce au travail de rédaction fourni ! C'est un scénario : celui de votre histoire !

Dernière recommandation :

Écrivez votre conférence. Et répétez-la encore et encore jusqu'à ce qu'elle devienne automatique. Quand je dis automatique, j'entends que vous devez la connaître plus que par cœur !

Ce faisant, vous pouvez mettre l'accent, lors de votre prise de parole sur la restitution ! De manière à être le plus authentique possible en vous connectant à vos émotions !

C'est pour cette seule et unique raison qu'une conférence en entreprise vaut des milliers d'euros.

Vous avez bien lu. C'est un métier de scène. Les conférenciers maîtrisent l'art oratoire, de la scène et du spectacle. Et comme chaque artiste, ils sont payés à la prestation mais aussi pour le travail fourni en back-stage.

Maintenant, vous avez les premiers outils pour vous lancer.

Soyez inspirant !

Félicitez-vous ! Vous avez un beau message à offrir !

Retrouvez-moi sur YouTube : <https://www.youtube.com/c/CaptainAudace>

Sur mon site : mathieuboinet.com

Par email : contact@mathieuboinet.com