



PRÉSENCE, POSTURE ET PRISE DE PAROLE.

Incarner sa parole et son projet.

Julie Lombe

www.julielombe.com

« Il faudrait me payer pour que je
monte sur une scène! »

PAUVRE FILLE !

JULIE LOMBE

JULIE LOMBE

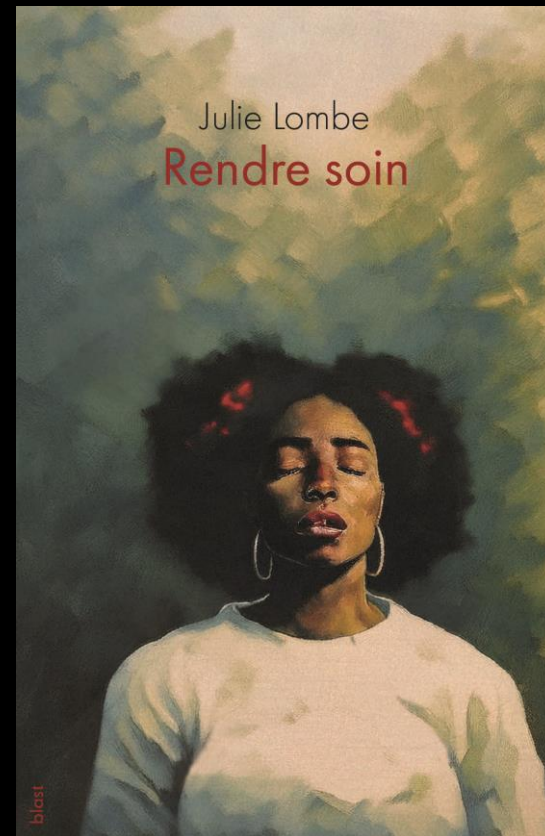
LA MÉTHODE

SLAM !

ÉCRIRE POUR DIRE

EDITIONS
DU PÉTRICHOR

Julie Lombe
Rendre soin



Le messenger est-il plus important que le message?

- Quand tu présentes ton projet, tu te présentes toi.
- Le public perçoit ta présence avant d'écouter ton contenu.
- Ta posture, ta voix, ton regard, ton allure créent déjà une opinion.
- La crédibilité naît de l'alignement entre ce que tu dis, ce que tu dégages et ce que tu fais.

Le message c'est plus que la parole.

- Tes idées parlent.
- Ton corps parle : position, gestes, énergie.
- Ta voix parle : rythme, volume, silences.
- Ton histoire parle : ton parcours, tes doutes, tes élans.
- Ton rapport à la légitimité parle : la place que tu t'autorises à prendre.

Les 3 clés de la posture.

- Posture physique.
- Posture émotionnelle.
- Posture symbolique.

La présence est-elle une performance?

- “Faire le show”: quand la posture devient imposture.
- La présence, c’est comme l’impro... ça se travaille!
- Dépasser le syndrome de l’imposteur.

Les pièges fréquents des entrepreneurs.

- Vouloir paraître “pro” au point de devenir rigide.
- Se cacher derrière le jargon.
- Parler trop vite pour masquer le doute ou le trac.
- Dire “tout” au lieu de faire passer un message clair.
- Copier le style d’un autre au lieu de trouver le tien.

Trouver sa parole singulière.

- Repérer ton ton naturel : posé, enthousiaste, doux, tranché...
- Assumer tout: ton rythme, ton accent, ton physique, ton rire...
- Aligner ton vocabulaire avec tes valeurs (proximité, politique, érudition, extimité...).

« J'ai les meilleurs
clients du monde. »

S'adapter à la cible.

- Prospects.
- Clients.
- Investisseurs.
- Talents.
- Partenaires commerciaux.
- Journalistes.
- ...

« Je déteste réseauter! »

Dire ton projet avec plus d'impact.

- Qu'est-ce que tu fais ?
- Pourquoi tu le fais ?
- Pour qui tu le fais ?
- Ton avantage unique par rapport à la concurrence.
- Tes chiffres.

A toi de jouer!

- Rédaction express.
- Cohérence cardiaque (si tu es stressé).
- Slam shot (max 2min)
- Co-coaching (retour du groupe)

Conclusion.

- Ta parole est un lieu de rencontre entre toi et le monde.
- Elle mérite mieux qu'un masque ou un costume emprunté.
- Tu n'as pas à être parfait·e, tu as à être présent·e.
- Questions, partages, retours d'expérience.