

### Oral individuel - 4 minutes

Ne pas oublier le contact visuel, être franc du regard

#### DIVAS :

- débit
- intonation
- volume
- articulation
- sourire

#### Les bonnes idées :

- **annoncer au départ** : je vais vous présenter dans un **premier temps mes expériences sportives, associatives puis dans un second temps mon projet professionnel**
- **Expériences : faire émerger** à chaque fois les **compétences acquises** *ex foot => rigueur*
- autre possibilité pour se présenter : partir de ses compétences
- Autre possibilité : attaquer par le projet professionnel pour rentrer tout de suite dans le vif du sujet
- Flatter l'auditoire : chance de suivre une formation à l'EDHEC avec des professeurs d'excellence
- Ne pas oublier que l'école va vous apporter un réseau de diplômés / EDHEC rampe de lancement + mais aussi **réciprocité** en tant qu'ambassadeur.
- Rapport gagnant / gagnant : que va-t-il chercher ? Ce qu'il va apporter?
- Montrer que l'on connaît l'EDHEC : être précis = association ( ex EDHEC consulting club, CCE), master, citer le MOTO « avoir un impact »

### Mise en situation : 40'

Restez focus pendant tout l'exercice, restez bien droit !!! Montrer une écoute, une attention !

#### Exercice méthodique => se positionner dans un rôle, c'est confortable :

- **lancer la répartition des textes** : lecture ... qui lit quoi
- **lanceur de l'organisation du débat**, vérifier que tout le monde parle ( dispatcher la parole, équilibre)
- **Time keeper** : proposer 3 temps de travail : chronomètre / annoncer le temps
  - Synthèse : surtout il faut raccrocher le texte à une des solutions proposées ( éviter de passer à la discussion en cours de route => recadrer ceux qui font perdre du temps et démarre trop vite la discussion)
  - Discussion
  - Synthèse écrite
- **Prendre des notes** pendant la discussion et s'assurer que tout le monde est d'accord, demander de reformuler quand ce n'est pas clair ( ne pas se faire voler son rôle en cours de route)

Ne pas être binaire : solution **hybride** (utiliser le mot)

Proposer une **projection** => des étapes à court terme, moyen terme, long terme. Etre réaliste.  
Progressivité dans les étapes.

Etre pragmatique

Penser aux consommateurs, ayez le sens du commerce :

**4 P : Price, Product, Promotion, Place**

**Focus client**, avoir un **intérêt pour le client** : sondage, communication, ...

MOT MAGIQUE : CLIENT

Faire des propositions / **prenez votre risque / être audacieux : argumentez vos choix**

ex : Europe pourquoi ? Espagne Pourquoi ?

Demander à reformuler

Ne pas hésiter à encourager les autres : « c'est top » « vraiment bien »

Ne pas critiquer de manière systématique

Accès aux annales :

<https://www.edhec.edu/fr/programmes/grande-ecole/admissions-et-financement/voies-admission/admission-bce>