**ПР 21. PRESENTATIONS. ПРЕЗЕНТАЦИИ**

**INTRODUCTION**

**Comment présenter un exposé en français (et réussir!)**

Dans votre vie arrivera sûrement le jour où vous devrez présenter un exposé devant un groupe de personnes. Si par hasard vous deviez présenter cette exposé dans une langue étrangère comme le français, ce simple exposé peut avoir l’air plus compliqué, et relever du challenge. Si nous vous avons déjà expliqué dans un précédent post [comment donner une présentation en anglais](https://blog.lingoda.com/fr/comment-donner-une-presentation-en-anglais), nous allons aujourd’hui vous aider avec la langue française.

**La préparation : la clef de votre réussite !**

La préparation est la clef de votre réussite. Afin de réussir votre exposé, soyez sûrs de bien connaître votre sujet. Vous vous apprêtez à être mis en position d’expert : pensez à cela afin de prendre de la confiance et de garder vos nerfs sous contrôle.

Rappelez-vous d’utiliser la technologie à votre avantage, toute aide visuelle (carte, photos, clips vidéos, graphiques, diagrammes et tableaux) est bonne à prendre et peut vous aider à booster un exposé. Attention cependant à ne pas vous reposer uniquement sur ceux-ci et de ne pas trop distraire votre public !

[**Les langues les plus parlées dans le monde en 2020**](https://blog.lingoda.com/fr/les-langues-les-plus-parlees-dans-le-monde)

Faites bien attention à votre posture, tenez-vous bien droit et évitez de vous balancer d’avant en arrière, ou de faire quoi que ce soit qui puisse vous distraire de votre sujet. Parlez de manière claire, audible, et d’une voix assez forte pour vous faire entendre du fond de la salle. Et surtout, deux choses : ne marmonnez jamais, et soyez confiant dans ce que vous dites pour bien présenter votre exposé.

**Nos conseils pour faire la différence dans votre exposé**

1. Structurez et ordonnez. La France n’est pas une exception. Faites savoir à votre public dès le début de l’exposé quel sera sa structure. Un bref exposé de vos points principaux les préparera à votre sujet.
2. Ce n’est pas ce que vous dites, mais la manière dont vous le dites. Cela peut paraître cliché, mais c’est une règle de vie en général. Comprenez que vous allez probablement être nerveux, acceptez-le, et passez à la suite. Des respirations profondes et régulières vous aideront à contrôler la vitesse de votre parole et vous donneront l’impression d’être plus confiant dans ce que vous dites. Évitez les plats épicés ainsi que les boissons à base de caféine juste avant de prendre la parole, et assurez-vous de ne pas avoir mauvaise haleine.
3. Ne lisez pas, parlez! Personne n’aime entendre un orateur se noyer dans son texte et lire un texte de manière plate. Essayez de faire votre exposé à base de notes ou, si vous utilisez un texte rédigé à l’avance, de ne le regarder qu’une fois de temps en temps. Il est crucial que, durant votre exposé, vous soyez capables de transmettre les idées et concepts que vous avez mis tant de temps à préparer, alors ne vous inquiétez pas trop à propos des mots.
4. Faire de l’eye contact avec les gens installez à tous les coins de la salle est un autre aspect fondamental de la prise de parole en public. N’ayez pas peur d’utiliser vos mains pour accentuer vos idées. Partager l’espace avec votre public peut également vous aider à communiquer votre intérêt à partager vos connaissances avec eux,a lors n’hésitez pas à marcher d’un coin à l’autre de la pièce, car cela peut également vous aider à couvrir votre nervosité.
5. N’ayez pas peur des questions et interruptions. C’est peut être même l’une des meilleures choses qui puisse vous arriver, car cela prouve qu’une personne dans le public s’intéresse à ce que vous dites et souhaite rebondir. De plus, cela peut mener à de grands progrès sur le point que vous étiez en train de traiter. Enfin, une conversation à deux aide à réduire le stress.
6. Essayez toujours d’influencer votre public. Dites leur des choses qu’ils retiendront. La conclusion peut être un bon moyen de les laisser sur une note qui leur restera en mémoire. Assurez-vous d’avoir une conclusion qui les fascine, mais qui résume également tous les points que vous avez traités dans votre exposé.

**Полезный вокабуляр / Vocabulaire utile pour réussir votre exposé**

**Введение / Introduction**

|  |  |
| --- | --- |
| Pour commencer | Для начала |
| La premiere constatation qui s’impose, c’est que | Первый тезис заключается в… |
| Tout d’abord | Сначала |
| Premièrement | Во-первых |

**Выражение мнения / Exprimer une opinion**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Positive | | Neutre | | Negative | |
| je crois que/je pense que | Я думаю/ я думаю, что… | à mon avis / quant à moi / selon moi | По моему мнению | je suis contre | Я против |
| il vaut mieux | Лучше будет | alors que | Тогда | ne… ni… ni | Ни …. ни |
| il faut bien reconnaître que | Следует признать | autrement dit | Иначе говоря | Moi non plus | Я тоже не… |
| je dirais que | Я скажу, что | Sans oublier | Не забывая о…. | Je ne suis pas d´accord | Я не согласен |
| moi aussi | Я тоже | Je comprends ce que vous dites mais | Я понимаю, но… | En revanche | И наоборот |
| je suis d’accord | Я согласен | je soutiens donc que | Я поддерживаю | Je dois avouer que | Я должен признаться |
| tout à fait | абсолютно | Cela dit / par contre | Это значит/нл | En ce qui me concerne | Что меня касается, …. |

**Зааключение / Phrases de conclusion**

|  |  |
| --- | --- |
| pour conclure/pour finir | В заключение |
| au final | В конце |
| je finirais cette présentation (en disant que)/ par | Я закончу презентацию |
| je voudrais souligner que | Я хочу подчеркнуть, что |
| tout bien considéré | Рассмотрев все |
| enfin | наконец |
| grâce à | благодаря |
| avant de conclure | Прежде чем закончить |
| à la fin | В конце |

**ПР 22. PUBLICITE. РЕКЛАМА.**

**RELATIONS PUBLIQUES. СВЯЗИСОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ.**

**Etudiez le vocabulaire:**

|  |  |
| --- | --- |
| publicité  appel  spot  consacrer  évoquer  exposer  attire l’attention  impact  logo  promovoir | реклама  призыв  рекламный ролик  посвящать,  вызывать, вызвать, пробудить  воздействие, подверженность  привлекать внимание  влияние  логотип  продвигать |

**FORME PASSIVE. ПАССИВНЫЙ ЗАЛОГ.**

Le courier ***est délivré*** chaque jour. – Почту доставляю каждый день.

В газетных заголовках и статьях, в объявлениях, инструкциях, рекламных текстах пассивный залог используется чаще, чем активный:

Чтобы указать в пассивном залоге предмет, инструмент, материал или ингредиент, при помощи которого осуществлялось действие, используется предлог **par**:

La lettre est lu **par** Pierre. – Письмо прочитано Пьером.