TWO-MINUTE MESSAGE

© ICONDA Solutions 2023

1 Audience Context Statement

Audience

Perceptions

Concerns

Expectations

2 Key Statement

3 Supporting Statements

4 Closing Statement

My objectives

ICONDA

ACS

Audience Context Statement:
Captures the audience's attention using their language and references. Either sets the scene for a new idea/subject or acknowledges a topic request.

Anticipated audience perceptions/point of view

Expected audience concerns/feelings

Possible audience expectations/objectives, for now & long-term

Audience

KS

Key Statement: The message or concept that permeates my presentation/pitch and which will help me to achieve my objectives. It must be *singular*.

SS

-
-
-
-
-
-
-
-
-
- …

Supporting Statements: Points that strengthen/reinforce my Key Statement.

When giving the presentation or pitch, it is usually unnecessary to use all the SS's. Depending on the Audience response, progress towards my objectives and miscellaneous other factors, I choose the SS's that will be helpful, leaving the rest aside.

CS

Closing Statement:
Wraps up, reminding the Audience of the context set at the start (ACS) and of the main message (KS). It then suggests next steps.
While is helps to prepare a CS, I may have to improvise one, if there is deviation from the plan.

My objectives

What I want to find out, communicate and agree.

ICONDA

© ICONDA Solutions 2023

TWO-MINUTE MESSAGE

© ICONDA Solutions 2023

1 Le Contexte-Auditoire

Auditoire
- Perceptions
- Préoccupations
- Attentes

2 La Clef

3 Le Complément

4 La Clôture

Mes objectifs

ICONDA

Le Contexte-Auditoire : Capte l'attention de l'auditoire en utilisant son langage et ses références. Il prépare le terrain pour une nouvelle idée/un nouveau sujet ou accuse réception d'une demande de sujet.

Auditoire

Perceptions/points de vue anticipés du public

Préoccupations/sentiments attendus du public

Attentes/objectifs possibles du public, dans l'immédiat et à long terme

La Clef : Le message ou le concept qui imprègne ma présentation/pitch et qui m'aidera à atteindre mes objectifs. Il doit être *singulier*.

+

Le Complément : Points qui renforcent mon énoncé clé.

Lors de la présentation ou du pitch, il n'est généralement pas nécessaire d'utiliser tous les PSS. En fonction de la réaction de l'auditoire, des progrès réalisés par rapport à mes objectifs et de divers autres facteurs, je choisis les PSS qui me seront utiles, en laissant les autres de côté.

- …

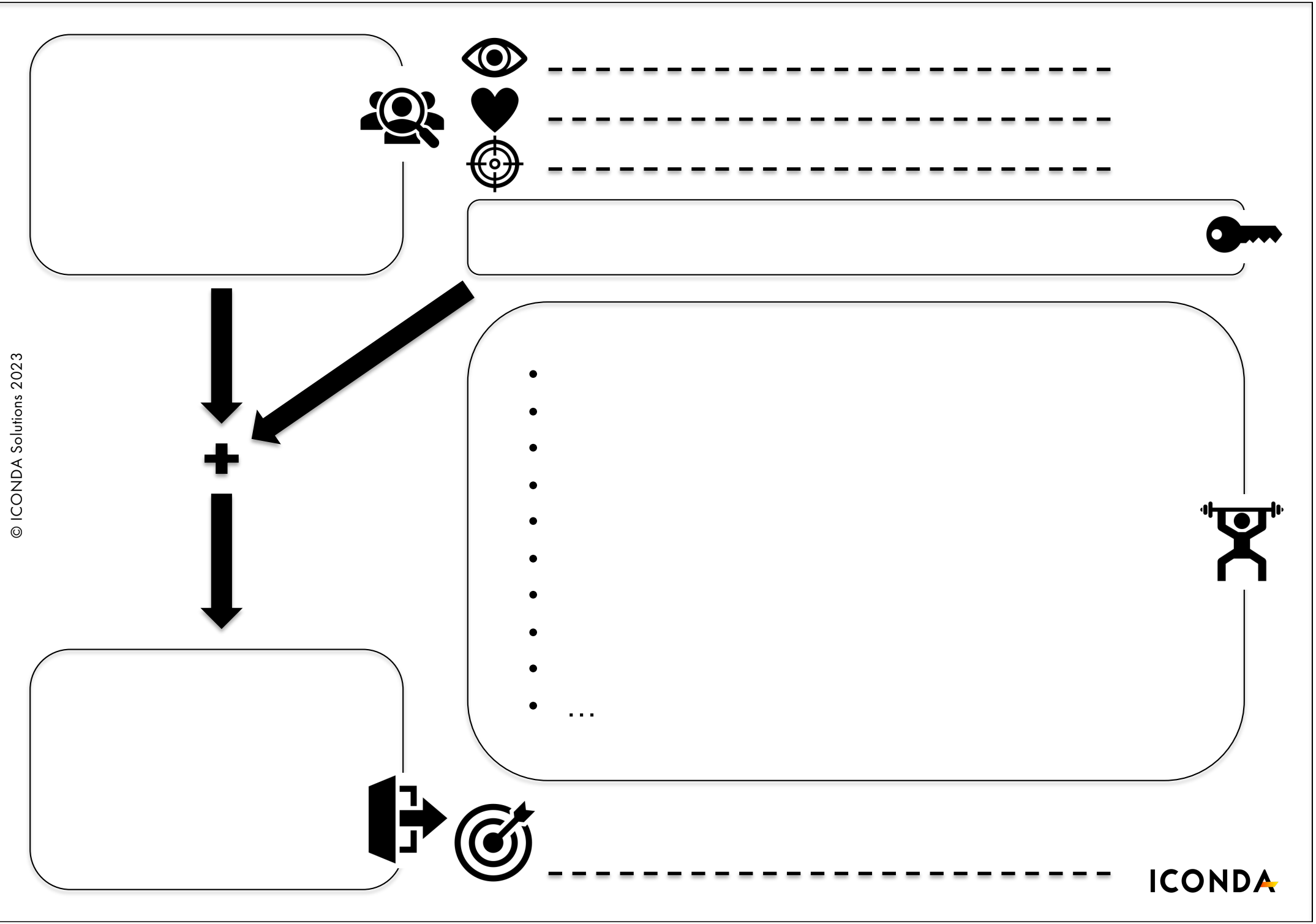
La Clôture : Rappelle à l'auditoire le contexte établi (Le C-A) au début et l'énoncé clé (La Clef). Il suggère ensuite les étapes suivantes.
Bien qu'il soit utile de préparer cette clôture, il se peut que je doive en improviser une en cas d'écart par rapport au plan.

Mes objectifs

Ce que je veux savoir, communiquer et négocier.

© ICONDA Solutions 2023

ICONDA



© ICONDA Solutions 2023