AFIP
L'école de votre avenir

Réussir *ses* ORAUX & ENTRETIENS

Communication interpersonnelle - Vous savez faire. Apprenez à le montrer.

AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

À l'AFIP, nous accompagnons chaque année des étudiants qui ont des compétences, des idées et du potentiel… mais qui rencontrent parfois des difficultés à les exprimer clairement à l'oral.

Nous avons constaté que ce qui est souvent perçu comme un manque de confiance est en réalité un enjeu de communication.

C'est pourquoi nous avons imaginé ce guide : pour vous donner des repères concrets, des méthodes simples et des outils directement applicables.

Notre objectif est de vous aider à mieux vous comprendre, à structurer votre discours et à gagner en impact dans vos prises de parole.

Nous avons choisi de le mettre gratuitement à votre disposition pour permettre à chacun d'accéder à ces clés essentielles, quel que soit son parcours.
Parce que savoir communiquer est une compétence qui s'apprend… et qui peut tout changer.

AFIPODCAST
Le podcast qui prépare ton avenir

Pour en savoir +
Découvre notre podcast

Page 2 ■ Constat & Communication interpersonnelle
Page 6 ■ Oral d'examen
Page 9 ■ Entretien d'embauche
Page 12 ■ Résumé



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Ce qui bloque vraiment *les étudiants*

Ce n'est pas un manque de compétences.
Ce n'est pas un manque de potentiel.
C'est une difficulté à :

- s'exprimer
- se positionner
- se faire comprendre

› Vous savez faire, vous devez apprendre à le montrer.

Pour candidater sur notre site



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Communiquer, *c'est être compris !*

3 dimensions :

Le verbal : ce que vous dites
Le non-verbal : comment vous le dites
L'adaptation : à qui vous parlez

Communication interpersonnelle : *de quoi parle-t-on ?*

La communication interpersonnelle, c'est la capacité à interagir efficacement avec les autres.

- comprendre
- s'exprimer
- s'adapter
- créer du lien

À QUOI ÇA SERT ?

- réussir un oral
- convaincre en entretien
- travailler en groupe
- créer une bonne première impression

› Bien communiquer, ce n'est pas parler plus. C'est être compris, écouté et crédible.

› Si votre message n'est pas compris, il n'existe pas.



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Comprendre son style de *communication*

Découvrez votre mode de fonctionnement naturel et votre style de communication grâce à la méthode DISC.

Il existe 4 profils

Dominant (D)
- direct, orienté résultats
- vigilance : impatience

Influent (I)
- expressif, relationnel
- vigilance : dispersion

Stable (S)
- calme, à l'écoute
- vigilance : manque d'affirmation

Consciencieux (C)
- structuré, analytique
- vigilance : perfectionnisme

AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Quel est ton *profil ?*

Répondez spontanément :

1. **En groupe, vous êtes plutôt :**
   - A. Celui qui décide
   - B. Celui qui parle facilement
   - C. Celui qui écoute
   - D. Celui qui analyse

2. **Face à un problème :**
   - A. Vous agissez rapidement
   - B. Vous échangez
   - C. Vous prenez le temps
   - D. Vous vérifiez

3. **Votre point de vigilance :**
   - A. Impatience
   - B. Dispersion
   - C. Difficulté à dire non
   - D. Perfectionnisme

4. **Dans un projet, vous êtes plutôt :**
   - A. Celui qui prend les décisions rapidement
   - B. Celui qui motive et dynamise le groupe
   - C. Celui qui veille à la bonne ambiance
   - D. Celui qui organise et structure

5. **Quand vous vous exprimez, vous êtes plutôt :**
   - A. Direct et allant à l'essentiel
   - B. À l'aise et expressif
   - C. Posé et à l'écoute
   - D. Précis et structuré



Comment transformer son profil en FORCE selon ton profil ?

Majorité de réponses

- **A = Dominant (D)** / Transformer en force ▸ Aller à l'essentiel, écouter davantage
- **B = Influent (I)** / Transformer en force ▸ Structurer ses idées
- **C = Stable (S)** / Transformer en force ▸ Oser s'affirmer
- **D = Consciencieux (C)** / Transformer en force ▸ Simplifier son discours

NOTE

▸ Vous pouvez avoir un profil mixte (ex : D/I).



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Changer de *posture*

Vous ne récitez pas > Vous expliquez.

Vous ne prouvez pas que vous savez > Vous montrez que vous avez compris.

> Un bon oral est une démonstration.

Structurer votre discours pour être *clair*

MÉTHODE

- Idée
- Exemple
- Impact

APPLICATION

- annoncer
- illustrer
- expliquer



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Gérer le *Stress* et reprendre le *Contrôle*

TECHNIQUE

- respirer lentement (4 secondes)
- faire une pause
- parler lentement

> Le calme se construit.

Gagner du temps et *Reformuler*

PHRASE CLÉ

« Si je comprends bien, vous me demandez...»

BÉNÉFICES

- clarifier
- ralentir
- rassurer



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Maîtriser l'impact du *Non Verbal*

Le non-verbal représente une part essentielle de votre communication : **avant même de parler, votre posture, votre regard et votre attitude envoient déjà un message.**

Maîtriser ces éléments permet de renforcer votre crédibilité et de transmettre une impression de confiance.

Pensez à ajuster :

- le regard
- la respiration
- votre posture, ouvrir la cage-thoraxique

> Votre corps envoie un message avant vous.

Se préparer *efficacement !*

Penser à anticiper et faire une check-list de :

- 3 idées clés
- 3 exemples
- 3 questions

> Préparer, c'est réduire l'incertitude.



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Posture - Changer de *logique*

Un entretien est un échange : il ne s'agit pas seulement de répondre à des questions, mais de comprendre votre interlocuteur, créer un lien et montrer en quoi votre profil correspond à ses attentes.

> Votre objectif : créer une connexion.

Adapter la bonne *méthode*

Avant de répondre, prenez le temps de bien comprendre la question pour apporter une réponse pertinente et adaptée.

MÉTHODE

- écouter
- reformuler
- répondre



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Réussir à parler de son *expérience*

Ces outils t'aident à structurer ton discours et à convaincre en entretien ou à l'oral.

1 > *STAR* **:**
Situation > Tâche > Action > Résultat

2 > Relier votre expérience au besoin

- "Justement, c'est ce que j'ai développé lors de..."

3 > Convaincre avec des preuves = *Crédibilité*

- Chaque affirmation doit être illustrée

Pour candidater sur notre site



AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

S'adapter à son *interlocuteur,* méthode DISC

En entretien ou à l'oral, il est important d'adapter sa façon de parler au profil de la personne en face.

Direct > aller à l'essentiel, être clair et rapide
Expressif > créer du lien, être dynamique et engageant
Stable > rassurer, adopter un ton calme et posé
Analytique > structurer, être précis et logique
Objectif : mieux communiquer en parlant "le langage" de ton interlocuteur.

> Objectif : mieux communiquer en parlant "le langage" de ton interlocuteur.

Face aux questions, *se démarquer* en entretien

Cette partie t'aide à mieux répondre aux questions en entretien en montrant que tu es préparé, calme et pertinent.pour apporter une réponse pertinente et adaptée.

MÉTHODE

- bien écouter
- prendre 1–2 secondes pour réfléchir
- répondre de façon structurée

ATTITUDE À ADOPTER

- rester calme et posé
- être à l'écoute (ne pas couper la parole
- regarder l'interlocuteur

> Votre objectif : parler avec assurance, sans réciter

Avant l'entretien, prépare :

- Les enjeux du poste : à quoi sert ce job ? quelles missions importantes ?
- Les attentes à court terme : ce qu'on attend de toi dès les premières semaines

> Montrer que tu comprends le besoin
+ que tu peux t'y adapter rapidement



Pour candidater
sur notre site

AFIP Formations
afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

Entraînement - *Progresser rapidement*

S'entraîner régulièrement permet de gagner en aisance et en confiance à l'oral.

MÉTHODE

- se filmer
- s'entraîner à voix haute
- simuler
- demander conseils à son chargé d'admission et relations entreprises

> À l'AFIP de nombreux ateliers et suivis vous sont proposés.
> Plus tu pratiques, plus tu deviens naturel et convaincant

À retenir

- se connaître
- structurer sa présentation, son message
- s'entraîner

La confiance n'est pas un talent. C'est une compétence.

AFIP
L'école de votre avenir

40, rue des Antonins - 69100 Villeurbanne
Tram T1 INSA Einstein (Proche de La Doua)

afip-formations.com
admission@afip-formations.com
04 78 37 81 81

@afipformations
AFIP Formations
afip.formations | afip_crea
AFIPodcast - Objectif avenir
AFIP