

Aspects visuels	Environ 55% du message dans une présentation dépend de la composante visuelle. Il est difficile d'être convaincant dans une intervention de courte durée sans soigner cette composante.
Apparence	L'apparence doit être adaptée à l'auditoire: tenue vestimentaire (adéquation du style avec l'auditoire, une élégance quel que soit le style choisi, coiffure soignée, soins du visage (ex: maquillage, rasage). Du fait que nous étions en situation peu formelle (classe), l'apparence peut ne pas avoir influencé la qualité de votre présentation, en bonne partie.
Gestuelle	La gestuelle concerne surtout l'utilisation des mains et des bras. Une gestuelle trop faible atténue l'efficacité du message. Une gestuelle trop distrayante ou inadaptée est tout aussi dérangement. Tout est une question d'équilibre et d'à-propos. Les gestes dénotent votre dynamisme. Il importe d'associer les gestes au discours.
Déplacement du corps	La position et le déplacement du corps dans l'espace dégagent un message tout aussi important que votre propos. Vous retiendrez plus l'attention de votre auditoire si vos déplacements sont dynamiques et appropriés. Il importe de bien utiliser l'espace. Afin de ne pas être statique, déplacez-vous un peu pour varier et créer une interaction avec l'auditoire.
Expression faciale	L'expression du visage manifeste votre intérêt à l'égard de votre sujet. Plus vous faites paraître vos émotions et vos convictions, plus l'auditoire retiendra votre message.
Contact visuel	Le contact visuel (yeux) que vous pouvez établir avec un auditoire détermine en très grande partie la relation de confiance que vous cherchez à établir avec ce dernier, donc ultimement le degré de conviction de votre présentation.
Assurance	L'assurance d'un présentateur détermine en très grande partie le degré de conviction qu'il pourra transmettre auprès de son auditoire. Par ailleurs, une petite dose de nervosité apparente ne nuit pas outre mesure à la présentation.
Aspects vocaux	Environ 38% du message dans une présentation dépend de la manière dont vous parlez. La voix est un instrument qui détermine la compréhension, la conviction et l'attention de votre auditoire.
Clarté	La clarté du message, c'est simplement d'entendre et de comprendre les mots que vous prononcez. Attention à votre élocution. Lorsque plusieurs mots s'avèrent difficiles à saisir, cela nous oblige à consacrer encore plus d'attention que nécessaire à la compréhension de ce que vous dites.
Vitesse/tempo	La vitesse et le tempo de votre voix déterminent le rythme de la présentation.
Volume	Parler avec force et vigueur contribue à retenir l'attention.
Tonalité	La variation dans la tonalité est l'indicateur premier de la conviction. Une voix non monocorde attire et soutient l'attention de l'auditoire.
Intérêt, émotion	Un message livré sans passion ou avec une émotion mal placée ou mal dosée est habituellement peu convaincant. L'émotion et l'intérêt que votre voix suscitent sont significatifs et font partie du message que vous désirez livrer.

Aspects discursifs	Moins de 7% du message réside dans le choix des mots et l'organisation du discours. Cette composante de la communication détermine pour une grande part l'efficacité d'une présentation.
Finalité du message	Une présentation a un but, un objectif. Que cherchez-vous à faire ? Convaincre ? Exposer ? Clarifier ?
Simplicité du propos	Une présentation orale n'a pas la même logique qu'une présentation écrite. Elle doit être simple, répétitive afin de faciliter la compréhension et la mémorisation des propos. Lors de très courtes présentations, on peut exprimer une idée à la minute, au maximum.
Idées	Les idées que vous avancez étayent votre opinion, en autant qu'elles soient cohérentes, bien distinctes et répétées si nécessaire. De plus, elles doivent bien s'enchaîner.
Organisation et structure	Une présentation doit être organisée en parties relativement distinctes, simples et complémentaires afin d'être efficace. En ce sens, il est avantageux de travailler ce point. Vous n'avez que quelques minutes et vous devez les exploiter à leur maximum, sachant doser entre simplicité excessive et complexité souvent tentante. Temps et pratique peuvent permettre d'atteindre cet équilibre.
Focalisation	Savoir présenter, c'est savoir guider votre auditoire jusqu'à votre point d'arrivée, sans le perdre en chemin. Or, il s'agit de suivre une même ligne de pensée et de faire attention aux digressions.
Techniques rhétoriques	L'art de parler fait appel, autant que possible, à des techniques oratoires. Celles-ci sont nombreuses: leitmotiv, anticipation des questions, thèse - antithèse, citation, figure de style, dicton, etc. Sans l'utilisation de quelques-unes de ces techniques, votre propos peut être relativement linéaire et apparaître sans relief, en dépit de son contenu.
Illustrations, images	Un discours vivant est souvent un discours imagé. Un propos bien illustré s'avère plus concret pour l'auditeur.
Implication de l'auditoire	Impliquer directement ou indirectement l'auditoire assure une meilleure mémorisation du message par celui-ci.

Impression générale	L'impression générale d'une présentation est constituée de la somme des composantes vocales, visuelles et discursives, mais comporte aussi des éléments qui lui sont spécifiques.
Préparation	La qualité d'une présentation dépend de sa préparation. Voici quelques indicateurs d'une préparation réussie : une bonne maîtrise des techniques de présentation (ex: acétates, tableau), la maîtrise du sujet (recours aux notes, propos en tant que tel) et la maîtrise de soi (nervosité, intérêt).
Adéquation du message	Un bon message a une forme (méthode) et un contenu qui conviennent à l'auditoire.
Règles du jeu	Les règles du jeu (temps, auditoire, contexte) conditionnent indubitablement le format et le contenu du message. Il convient non seulement de respecter ces règles (par exemple ne pas dépasser le temps de parole ou respecter le sujet), mais aussi de les exploiter (par exemple ne pas finir trop tôt ou utiliser intelligemment le contexte de la présentation ou les particularités de l'auditoire).
Originalité	De toute évidence, une présentation originale a plus d'impact qu'une présentation sans relief. Comment pouvez-vous vous améliorer?
Réaction de l'auditoire	L'accueil, l'attention et la réaction de l'auditoire à vos propos sont des indicateurs de l'intérêt général que vous suscitez.
Convainquant	La finalité d'un message, c'est d'être convaincant, c'est-à-dire de faire adhérer le plus grand nombre de personne à son propos/analyse/opinion. Être convaincant, c'est savoir se distinguer parmi des dizaines de présentations similaires. Être convaincant, c'est remporter l'adhésion majoritaire de l'auditoire. Être convaincant, c'est s'assurer que son message sera retenu. Si vous savez être convaincant ! Bravo. C'est une habileté essentielle pour le gestionnaire.
Opinion	Convaincre, c'est aussi faire valoir son opinion personnelle, qui doit être claire et évidente, argumentée et engagée. Pour améliorer l'expression de votre opinion, vous pouvez la détailler et la justifier plus adéquatement tout en y mettant plus de force.