



GUIDE POUR PRÉPARER VOTRE ENREGISTREMENT

Chaque vidéo présente **votre expérience dans un secteur d'activité* en maximum 90 secondes**. Une fois votre secteur d'activité identifié, nous proposons le cadre suivant pour votre présentation.

1. Introduction (10 secondes)

- Présentez-vous brièvement en mentionnant votre titre de médiateur et/ou d'arbitre et votre domaine d'expertise.

2. Parcours professionnel (30 secondes)

- Partagez votre expérience professionnelle ou à titre d'expert en PRD en lien avec le secteur choisi.
- Mentionnez des employeurs, des clientèles, des partenaires.
- Évoquez vos types d'interventions.

3. Segment plus personnel (30 secondes)

- Mettez en valeur vos compétences spécifiques, vos réalisations et votre approche distinctive.
- Parlez-nous de ce qui vous motive dans votre travail.

4. Appel à l'action (5 secondes)

- Invitez les utilisateurs intéressés à vous contacter pour en savoir plus sur votre travail ou pour discuter d'éventuelles collaborations.

**Vous pouvez consulter en annexe une proposition de gabarit plus exhaustive.*

Téléprompteur : Si vous souhaitez utiliser le téléprompteur, veuillez faire parvenir votre texte, en format Word, à iletourneau@imaaq.org **au plus tard à midi le 29 octobre 2026**.

***Il sera impossible d'accepter un texte le jour de l'enregistrement.**

QUELQUES ASTUCES DES VIDÉASTES

- Le script soumis pour le téléprompteur devrait avoir environ 200 mots pour maintenir un rythme normal devant la caméra.
- Soyez authentique et engageant dans vos vidéos. Parlez avec votre cœur!
- Évitez de répéter votre CV ou des informations qui apparaissent dans votre fiche de membre, telles que vos coordonnées.
- Pour l'habillement, évitez les motifs et les tons trop éblouissants. Optez également pour un maquillage et une coiffure soignés et discrets.
- Pratiquez, pratiquez, pratiquez avant l'enregistrement.



Déroulement (*maximum 25 min./membre*) :

- Arrivée à l'heure sélectionnée
- 10 minutes de préparation
- 15 minutes pour la captation

Afin d'offrir ce service au plus grand nombre de membres, votre temps devant la caméra sera limité! Réservez une plage horaire et arrivez bien préparé(e) à l'heure exacte de votre session.

La plage sélectionnée dans le formulaire de réservation est l'heure d'arrivée à nos bureaux.

***Secteurs d'activité**

Affaires internationales
Assurances
Commercial, affaires et entreprises
Construction
Culture et loisirs
Droits de la personne
Environnement
Finances personnelles et succession
Fiscalité
Habitation, copropriété et immobilier
OBNL
Ordres professionnels et responsabilité professionnelle

Petites créances
Propriété intellectuelle
Relations au travail (enjeux relationnels)
Relations avec les communautés
Relations du travail (griefs, conventions collectives)
Relations familiales
Santé
Secteur public
Social
Sports
Technologies de l'information



ANNEXE : PROPOSITION DE GABARIT - PROFIL RADAR

(Durée cible : 60 à 100 secondes)

Éléments essentiels

- Introduction – Nom et rôle principal
- Résumé d'expérience – années, secteurs, portée notable
- Spécialisation et services – ce que la personne fait aujourd'hui, à qui elle s'adresse
- Approche / Valeurs – optionnel, mais ajoute de la personnalité
- Impact – bénéfice concret pour le client ou l'audience
- Appel à l'action – une seule phrase simple (pas nécessaire de mentionner un numéro de téléphone ou de courriel; détails sur Radar)

La variation réside dans l'importance accordée à la crédibilité, à l'empathie ou aux résultats mesurables.

1. Salutation + Nom + Rôle principal (5–10 sec.)

But : Établir rapidement qui vous êtes et ce que vous faites.

Exemple : « Bonjour, je m'appelle [Nom], et je suis [titre professionnel] depuis [X années]. »

2. Résumé d'expertise (10–15 sec.)

But : Résumer votre expérience, vos compétences et vos principaux domaines d'intervention en une phrase concise. Inclure les années d'expérience + domaines principaux + types de clients ou secteurs.

Exemple : « J'accompagne des organisations dans [domaines principaux], autant dans le secteur [secteurs]. »

3. Spécialisation et services (15–20 sec.)

But : Présenter vos activités actuelles en termes concrets et pertinents pour l'audience. Limiter à 2 ou 3 services principaux ou domaines d'expertise.

Exemple : « J'offre des services de [service 1], [service 2], et [service 3], afin de [bénéfice concret]. »

4. Approche / Valeurs (10–15 sec.)

But : Vous différencier par votre manière de travailler et les valeurs que vous incarnez. Limiter à une ou deux qualités.

Exemple : « Mon approche repose sur [valeur] et [valeur], afin de [impact]. »



5. Impact / Pourquoi c'est important (10–15 sec.)

But : Présenter le résultat attendu pour l'audience — ce qui change pour elle. Peut être émotionnel (« retrouver la confiance ») ou pratique (« résoudre rapidement... »).

Exemple : « Mon objectif est que [résultat concret]. »

6. Appel à l'action (5–10 sec.)

But : Conclure par une invitation claire. Rester bref; les coordonnées sont déjà disponibles sur le site.

Exemple : « Pour en savoir plus, je vous invite à me contacter... »

Pourquoi ce canevas fonctionne?

- Efficace : chaque segment peut être exprimé en 1 à 2 phrases courtes.
- Souple : permet de mettre l'accent sur l'empathie, les résultats ou la crédibilité selon la personnalité de l'intervenant.
- Sans lourdeur : les références sont condensées, les secteurs regroupés, l'appel à l'action bref.