

Combien parmi vous connaissent l'expression :
« Un dessin vaut mieux qu'un long discours » ?!?

The image features a man in a purple shirt standing next to a whiteboard. The whiteboard has the following text and drawings:

- Top section: "TRADUIRE SES MESSAGES EN DESSINS" (TRANSLATE YOUR MESSAGES INTO DRAWINGS) with a bomb icon.
- Middle section: "Atelier LA MAGIE DU SKETCHNOTING" (Workshop THE MAGIC OF SKETCHNOTING) with the subtitle "même sans savoir dessiner..." (even without knowing how to draw...).
- Bottom section: A hand-drawn table with a stick figure pointing to it:

	15.20 - 16.10
	MOSCOU (+1)
	25 max.

Surrounding the whiteboard are several visual aids:

- Top right: "RÉSUMÉS VISUELS" (VISUAL SUMMARIES) with various diagrams and flowcharts.
- Middle right: "AFFICHES de PAPERBOARD" (PAPERBOARD POSTERS) with colorful posters.
- Bottom right: "AFFICHES de PAPERBOARD" (PAPERBOARD POSTERS) with posters showing objectives and a list of letters (S, M, A, R, T).

The man is holding a yellow marker and drawing a squiggle on the whiteboard. The background is orange with various hand-drawn icons like a lightbulb, a diamond, a rocket, and a lightning bolt. The logo "Pictobello®" is in the bottom left corner.



Denis Dorbolo
(Pictobello)



DENIS DORBOLO



GESTION des
COACHES &
FACILITATEURS

Libérer son Potentiel

COACH, FORMATEUR
et CONFÉRENCIER

Développement
personnel et
spirituel



WAVRE



FACILITATION
VISUELLE



LA COMMUNICATION VISUELLE

65%
DES GENS ONT UNE
MÉMOIRE VISUELLE 

NOTRE
CERVEAU
EST PRÉDISPOSÉ AU
TRAITEMENT VISUEL 

90% DES INFOS
TRANSMISES AU
CERVEAU SONT VISUELLES 

1/10 de seconde
SUFFIT AU CERVEAU
POUR RECEVOIR UNE
INFO VISUELLE 

LA VITESSE
DE LECTURE
D'UNE
EST  60.000 x
PLUS RAPIDE
QU'UN
TEXTE...

94% DES ARTICLES
LES PLUS LUS SUR LE
NET COMPORTENT DES
IMAGES 

SKETCHNOTES

LES INFOGRAPHIES SONT
LIKÉES ET PARTAGÉES
3X PLUS QU'UN TEXTE  

À QUOI ÇA SERT ?



CRÉER DE L'IMPACT



FACILITER LA COMPRÉHENSION



ACCROÎTRE LA MÉMORISATION



CRÉER DU LIEN ENTRE LES IDÉES



METTRE DE LA STRUCTURE



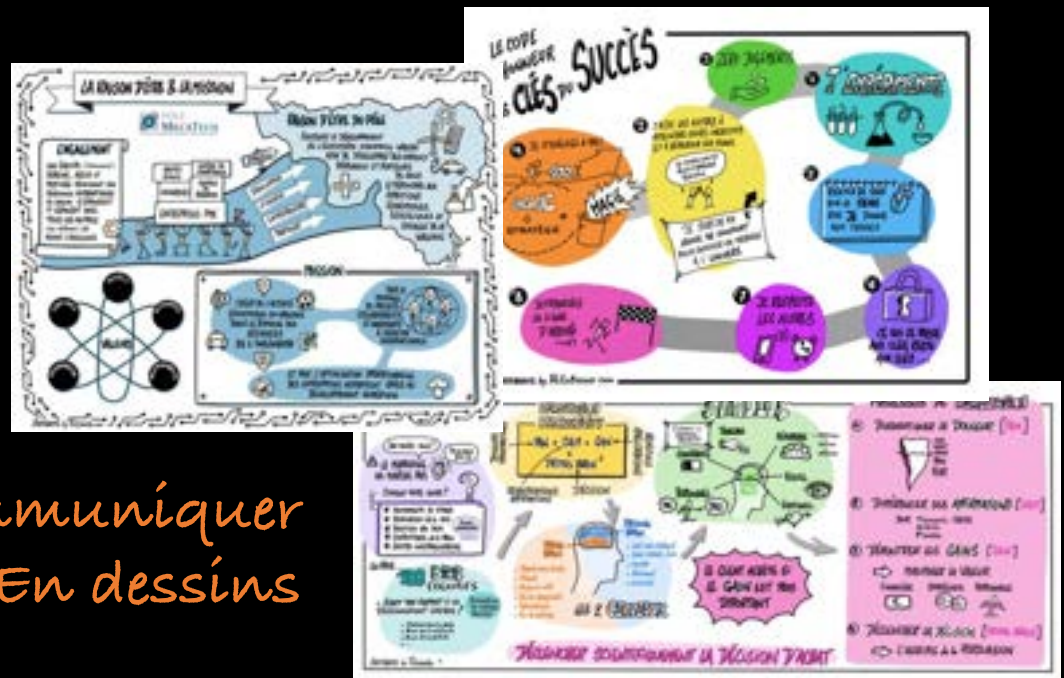
FAIRE ÉMERGER

~~L'ESSENTIEL~~

A quói ça sert



Prendre des notes



Communiquer En dessins



Synthétiser en direct



Animer

Réunion, conférence, formation, facilitation visuelle



Prise de notes

COM COLORS

Christelle

13/10/2019

CHACUN DES 6 COULEURS

MAIS DOMINANTE
SECONDAIRE

[PROJETS de PROCESS.COM]

COMMUNICATION
PERSONNALITÉ

FACILE À COMPRENDRE
APPLIQUER

POUR

- Gestion Stress
- Dev personnel
- Coaching
- Dev de formations
- ...

6 COULEURS

PROFILS

GRAND ORGANISATEUR

BLEU

- auto-organisateur
- Structuré
- Logique
- Compétent
- Le fait est le connu
- Stricte sur l'impératif
- Analyse
- "Je fais bien"

WAKADO

JAUNE

- Spontané
- Indépendant
- Différent
- Enthousiaste



NORMES & VALEURS

ORANGE

- Amable
- Chaleureux
- Sensible
- EET Noter
- Intuitif
- Cohésion d'équipe
- Ambiance
- Empathique

TRAVAIL
DYNAMIQUE

VIOLET

- Fiable
- Exalte l'unique
- Confiance (un peu on confie)
- Serein

VERT

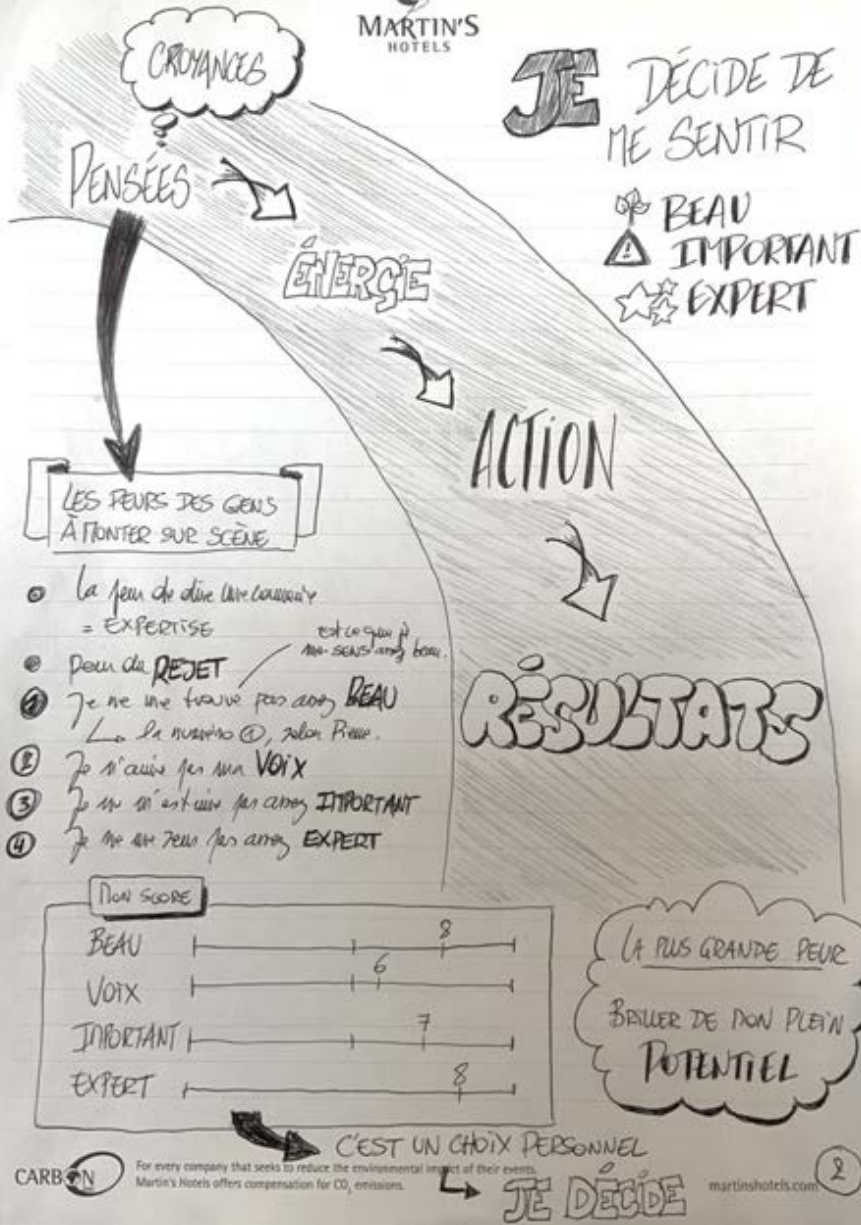
- Réfléchi
- Tranquille
- Distant
- Imaginatif
- Prudent
- Calme
- Serein et se pose à décider

PENSEUR

ROUGE

- Actif
- Energique
- En action
- Mise en œuvre (avant de réfléchir)
- Actif
- L'ami force
- Adaptatif
- Le 1er pas est le plus dur

DYNAMIQUE



JE DÉCIDE DE ME SENTIR

- BEAU
- IMPORTANT
- EXPERT

COMMUNIQUEZ AVEC IMPACT

LES VÉRITÉS D'AUJOURD'HUI SONT LES MENSONGES DE DEMAIN!

MA VÉRITÉ

Allez chercher la propre vérité

- REGARDER la vérité à l'EXTÉRIEUR
- SPIRITUALITÉ la vérité à l'INTÉRIEUR de moi!

- JE M'ENGAGE A 100%
- J'AIDE LES AUTRES À DÉPASSER LEURS OBJECTIFS ET JE CHERCHE À DÉPASSER LES MIENS
- JE RESPECTE LES CROYANCES DE CHACUN ZERO JUGEMENT
- J'EXPÉRIMENTE (je ne sais pas ce que ça va me réserver)
- RIEN N'A DE SIGNIFICATION, SAUF CE QUE JE DONNE
- JE FRANCHIS LA LIGNE D'ARRIVÉE
- TOUT CE QUI SE PASSE A ÇA RESTE À ÇA

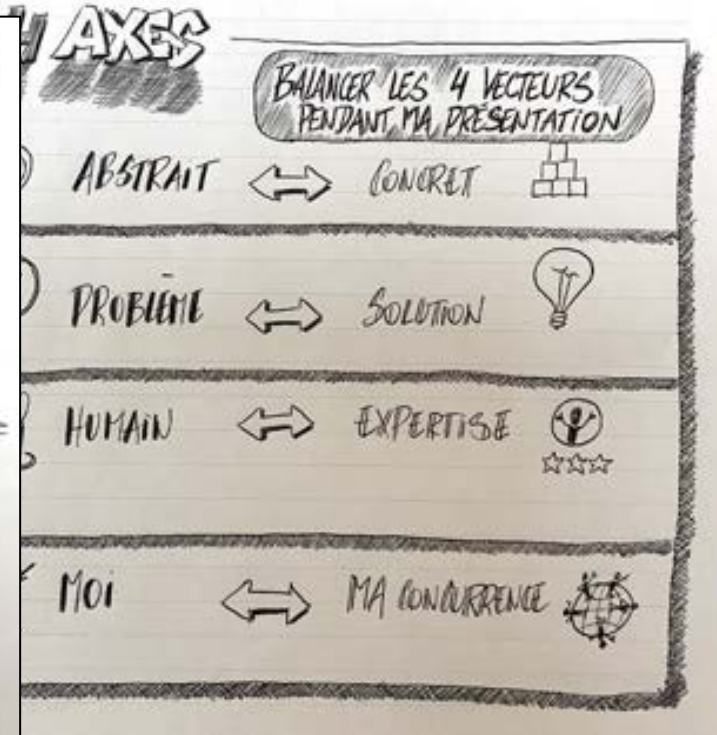
Présentation personnelle

DOIT ÊTRE COMPRIS PAR UN ENFANT DE 7 ANS

Pour une copie impeccable → PAS DE PLACE POUR L'INTERPRÉTATION

Le Tout doit être limpide!

Mais pas faire comme si on parlait à un enfant de 7 ans!



Sketchnotes

LES 7 ÉTAPES DU RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION

SÉMINAIRE "FAITES EXPLOSER VOS VENTES" - ES-SENSE

1
CONSTRUIRE
LA RELATION



2
METTRE
LE CADRE



3
ÉCOUTER ET
RECHERCHER
DES BESOINS

QUESTIONS
INTELLIGENTES

5
POSITIONNEMENT



4
CALIBRER



6

FIXER LE
PROCHAIN
RENDEZ-VOUS



7
LA MÉTHODE COLUMBO



LE RENDEZ-VOUS DE
PROSPECTION NE SERT
PAS À DONNER LA
SOLUTION MAIS À FAIRE
RÊVER LE CLIENT

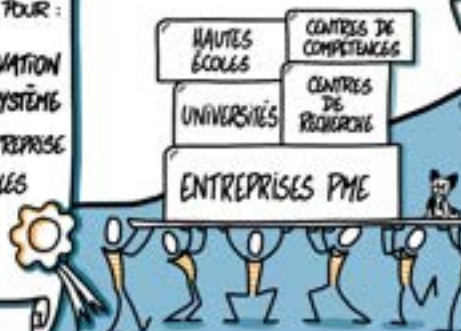
LA RAISON D'ÊTRE & LA MISSION



NOTRE ENGAGEMENT

RECHERCHER ENSEMBLE AUX MEILLEURES SOLUTIONS POUR :

- BOOSTER VOTRE INNOVATION
- ENRICHIR VOTRE ÉCOSYSTÈME
- OPTIMISER VOTRE ENTREPRISE
- PERFORMER DANS LES FILIÈRES À HAUT POTENTIEL



RAISON D'ÊTRE DU PÔLE

SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE NOS ENTREPRISES INDUSTRIELLES GRÂCE À UN ÉCOSYSTÈME DYNAMIQUE ET À DES PROJETS INNOVANTS DANS LE BUT DE MIEUX RÉPONDRE AUX AMBITIONS ÉCONOMIQUES, ÉCOLOGIQUES ET SOCIALES DE LA WALLONIE



FILIÈRES



MISSION

ACCÉLÉRER LES CONNEXIONS ET LES SYNERGIES ENTRE NOS MEMBRES

BOOSTER L'ÉMERGENCE DE NOUVEAUX PROJETS INNOVANTS EN WALLONIE ET À L'INTERNATIONAL

AMÉLIORER LES PERFORMANCES ET LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES TOUT AU LONG DU CYCLE DE VIE DE L'ENTREPRISE

MARQUER LES ESPRITS À TOUS LES COUPS

ET DEVENIR MÉMORABLE

Fred Colantonio

? POURQUOI AVONS-NOUS SI PEUR ?

- ☞ JUGEMENT
- ☞ REGARD DE L'AUTRE
- ☞ ÉCART
- ☞ INCAPABLE
- ☞ OUBLI
- ☞ ÉDUCER
- ☞ REJET
- ☞ PAS SAVOIR QUOI DIRE

" ON NOUS A APPRIS À PARLER MAIS PAS À BIEN S'EXPRIMER "

IL FAUT S'ENTRAÎNER

NÉ PAS INTERPRÉTER
CONCLUSION ÉTIVE

" POUR CRÉER NOTRE PROPRE DAFER NOUS FAISONS TRÈS BIEN L'AFFAIRE "

AUTHENTICITÉ

ENFONCER LE CLOU

UNE IDÉE PEUT CHANGER LA VIE

OSER CRÉER DES COUPS DE POUCE

TISSER UN LIEN AVEC LE PUBLIC

DONNER DU CONTEXTE

NO BIG DEAL JUST TRUE STORIES

RÔTÉR LE MESSAGE CLÉ

- 1 DONNER DU CONTEXTE
- 2 3 POINTS CLÉS
- 3 CONCLURE EN ENFONÇANT LE CLOU

MÉMORABLE, SINON RIEN

PARTAGER DES IDÉES POUR

CHANGER LES AUTRES

AMENER LES GENS AILLEURS, EN CONNECTANT LES CŒURS

OUVRIR UN BRÈCHE CHEZ L'AUTRE

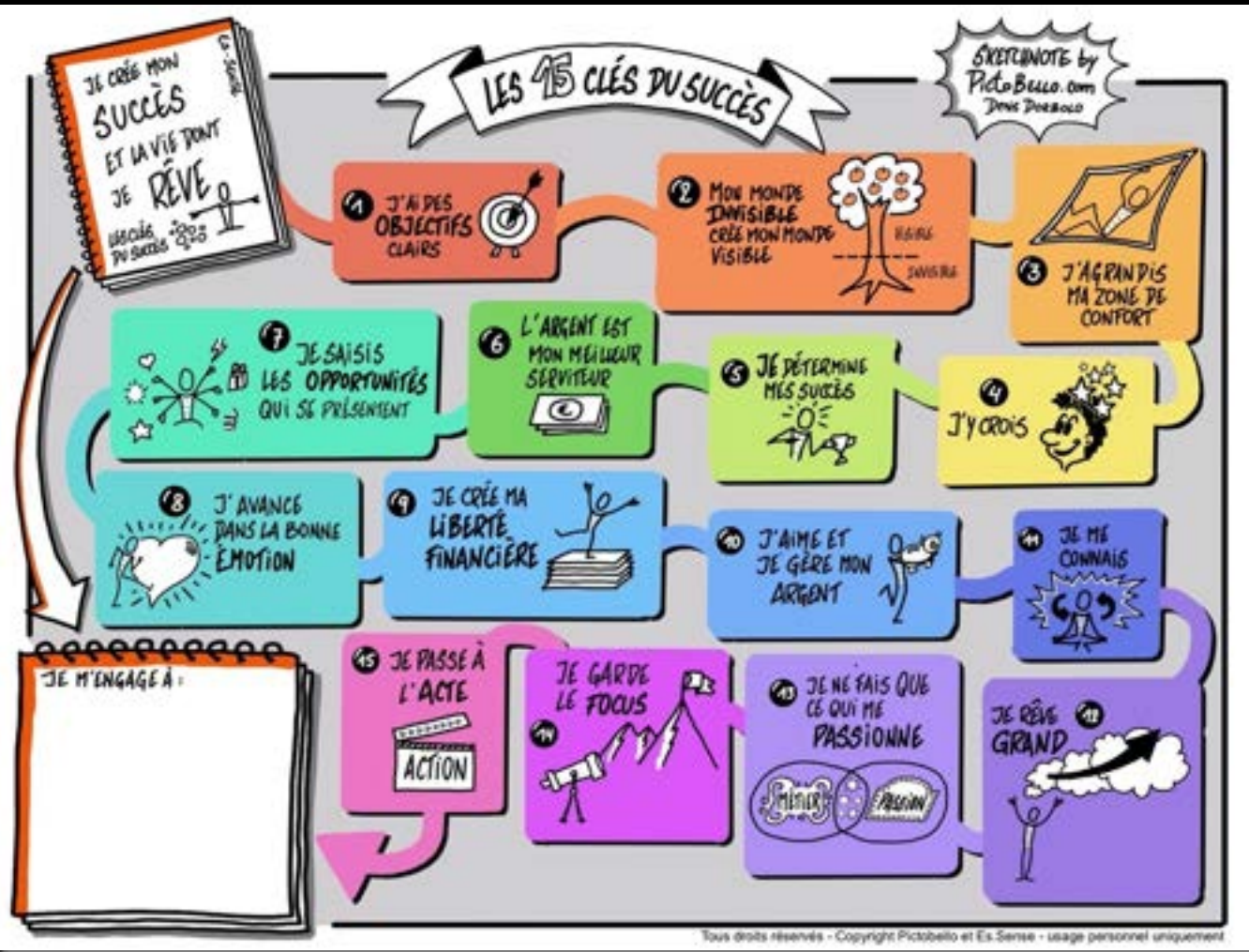
LES AUTRES VONT OUBLIER

- CE QUE VOUS AVEZ DIT
- CE QUE VOUS AVEZ FAIT

MAIS ILS N'OUBLIERONT PAS L'ÉTAT DANS LEQUEL VOUS LES AVEZ MIS!

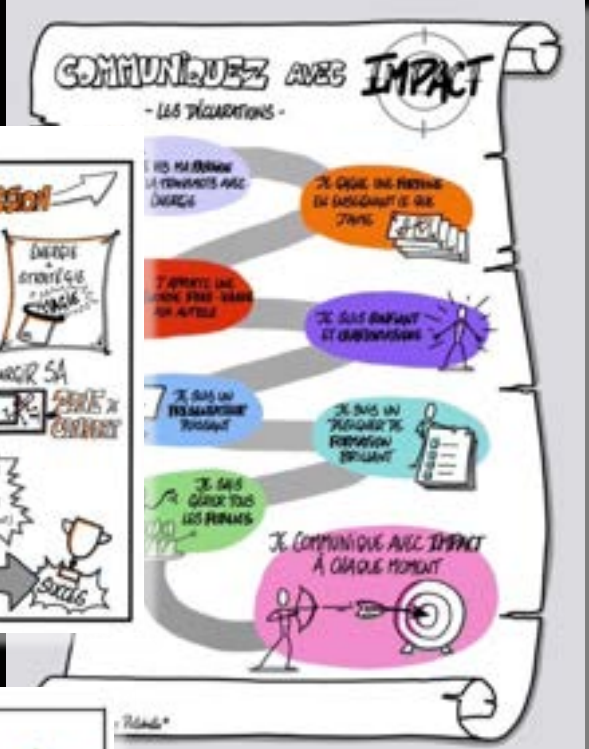
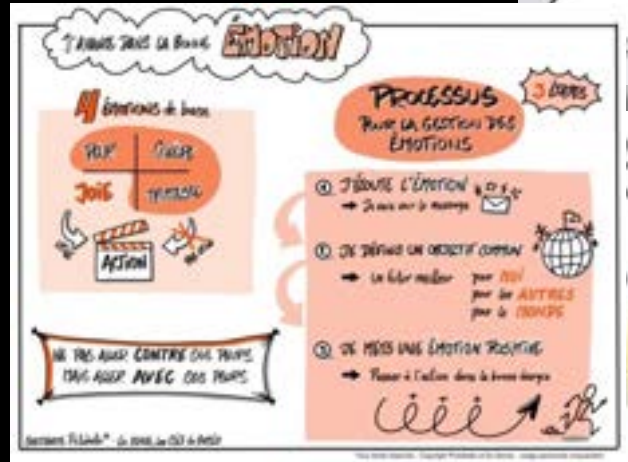
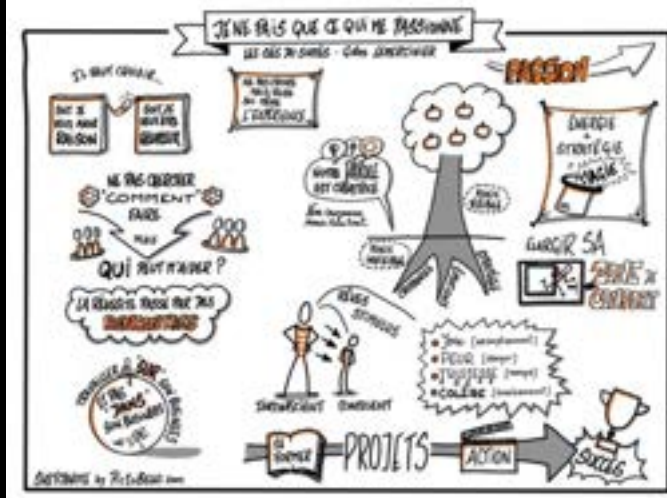
SKETCHNOTE Pictobello®

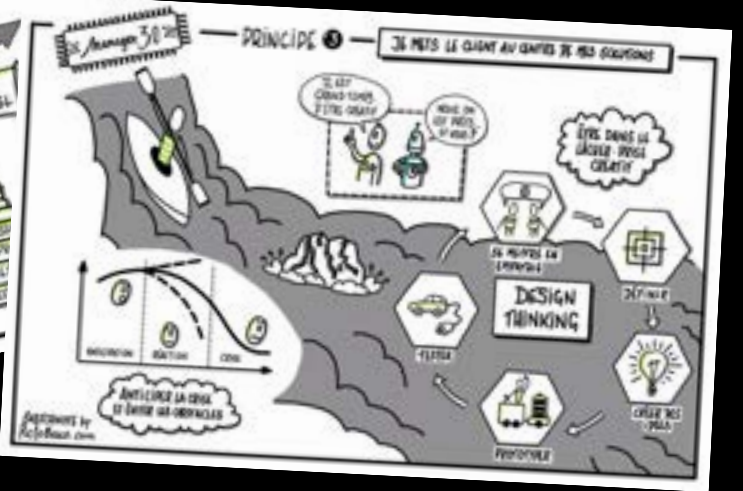
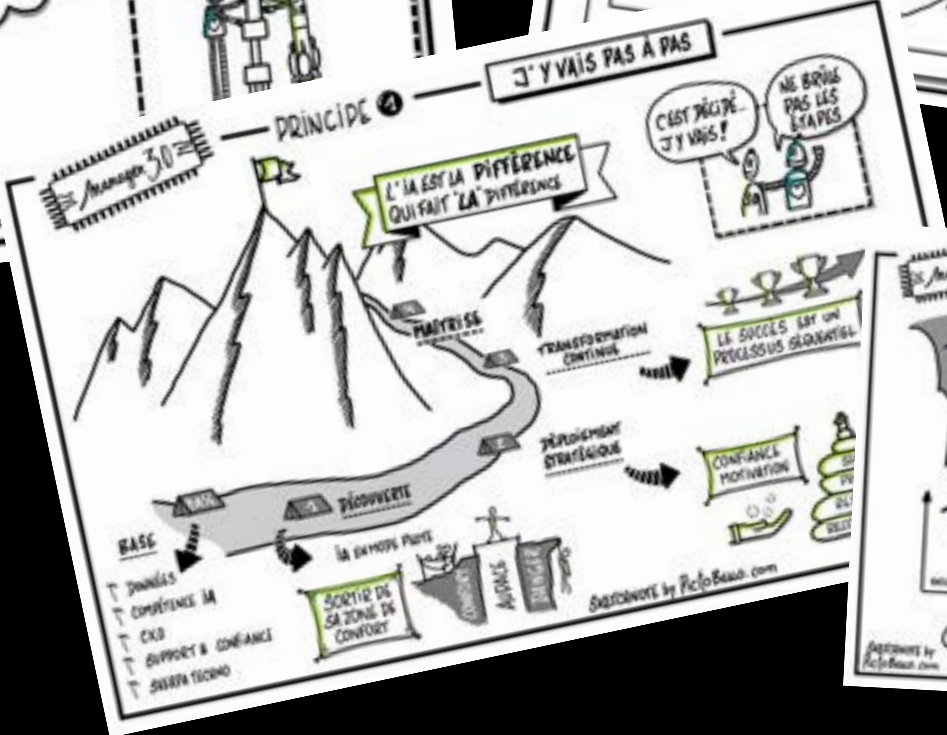
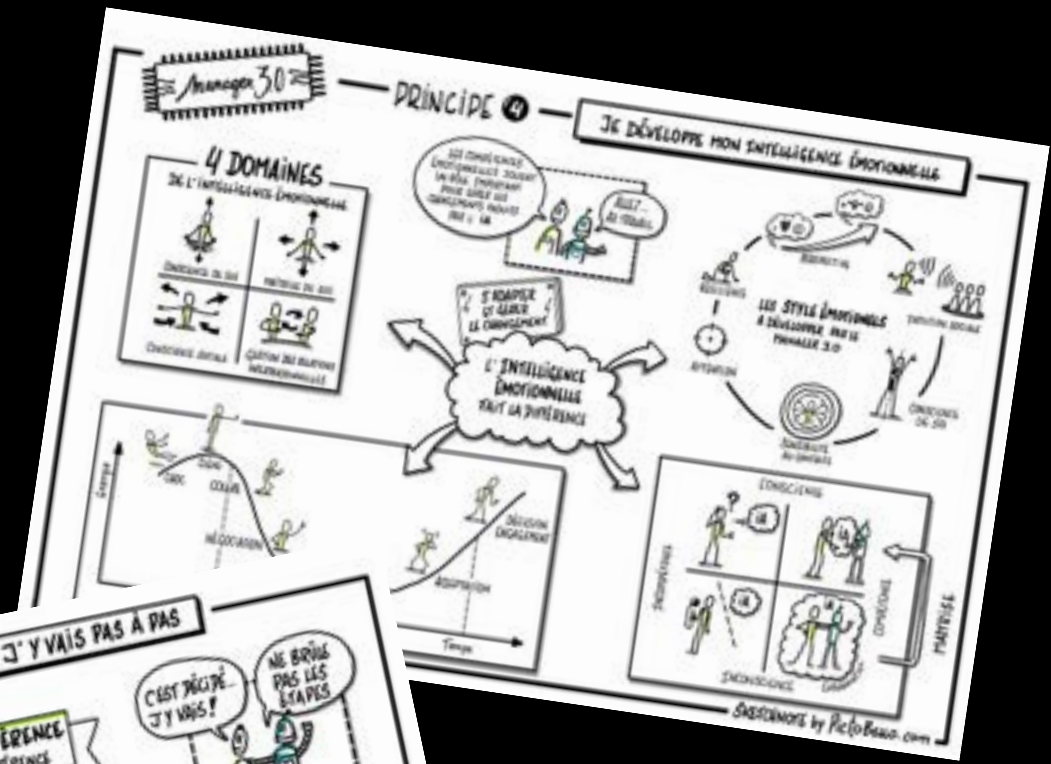
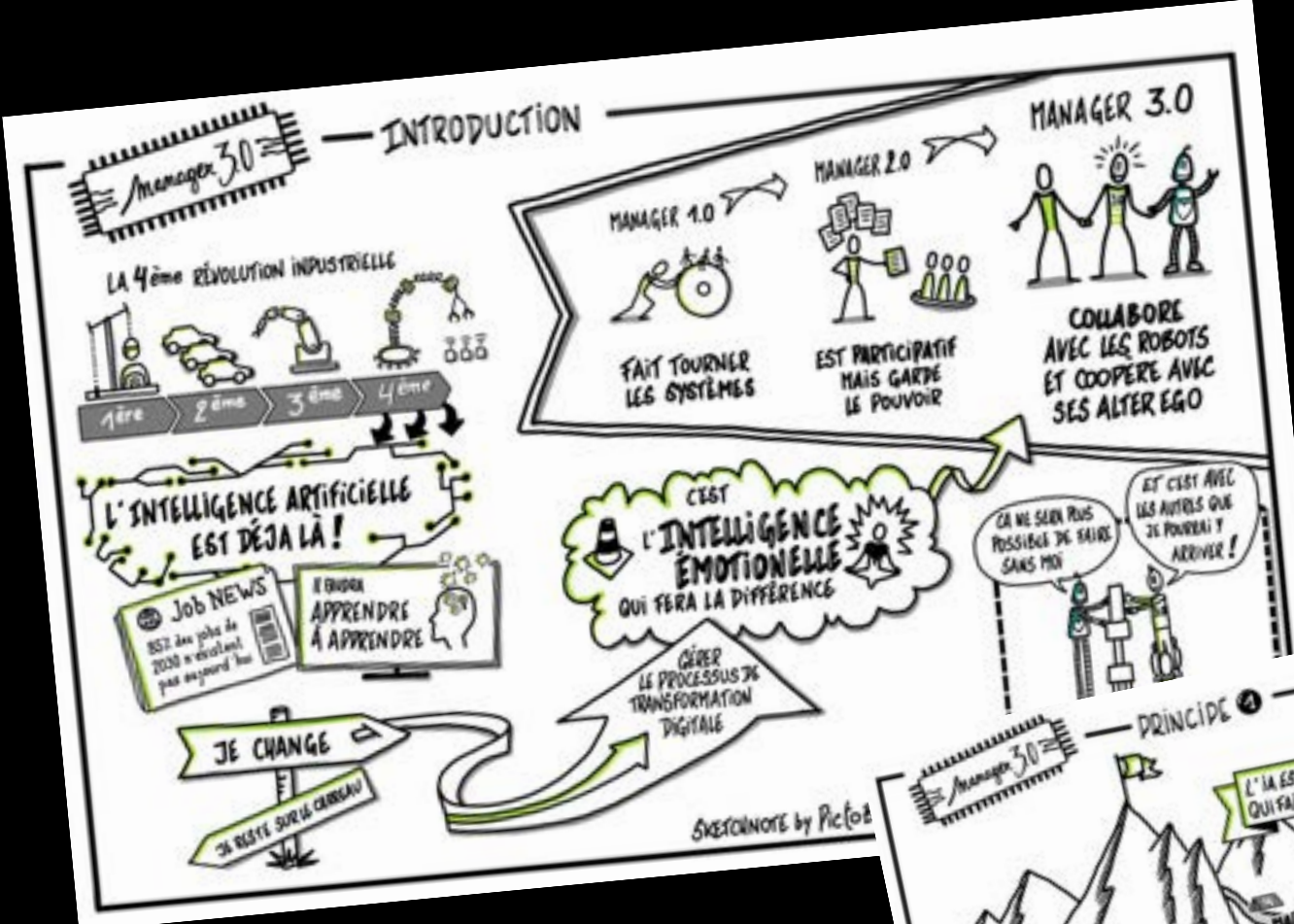
Marquer les esprits (conférence Fred Colantonio)



Clés du succès (Es-Sense)

Copyright Pictobello
Usage personnel uniquement





Livre Manager 3.0

(Christian Dujardin)

Affiches

FACILITATION VISUELLE et SKETCHNOTING

1. les ATOUTS
- 2- Des exemples
3. Des exercices
4. SKETCHNOTES et affiches!

Sketchnoting pour
formateurs!

AVANT

FORMATION

Même sans
savoir
DESSINER

SKETCHNOTE
& AFFICHES

4

WOAW
EXEMPLES

2

EXERCICES

3

ATOUTS

1

FACILITATION
VISUELLE &
SKETCHNOTING
pour
FORMATEURS

Pictobello®

Pictobello.com

APRÈS

FIXER SES OBJECTIFS

S pécifique

M esurable

A mbitieux

R éaliste

T emporel

AVANT

FIXER SES OBJECTIFS!

S PÉCIFIQUE



M ESURABLE



A MBITIEUX



R ÉALISTE



T EMPOREL



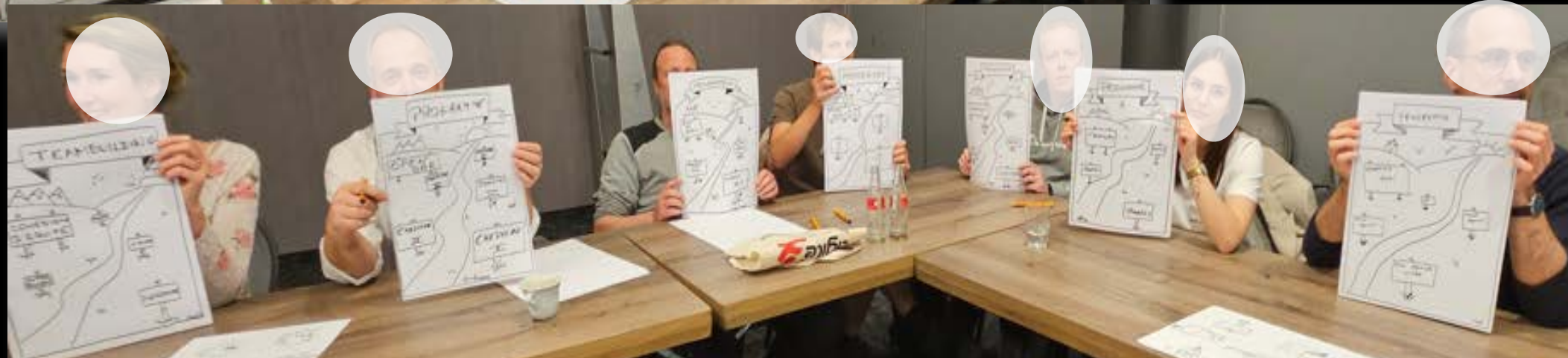
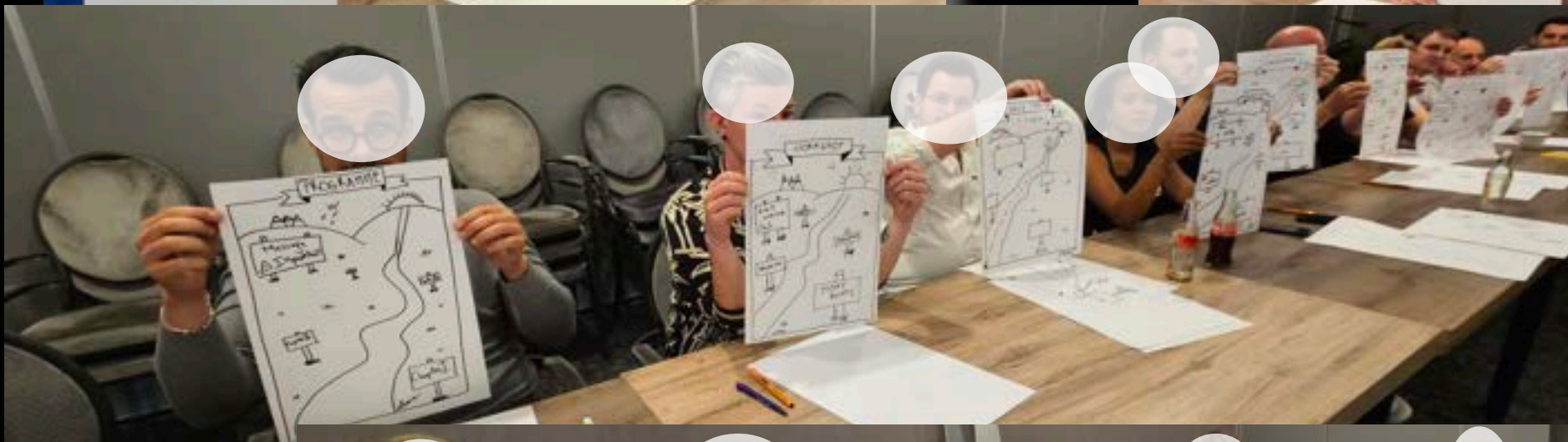
APRÈS

Pictobello.com

C'est le moment
de s'y mettre !



Uniquement destiné
aux participants de la
JA2024



Uniquement destiné
aux participants de la
JA2024