



## JE N'AIME PAS ME VOIR EN VIDÉO : EST-CE QUE C'EST UN FREIN POUR VENDRE ?

Lorenzo Pancino, fondateur de **LearnyBox**, vous explique dans cette vidéo si le fait de ne pas s'aimer face caméra est un frein à la vente.

Vous pouvez recevoir gratuitement, toutes les semaines, les meilleurs conseils de Lorenzo pour vous aider à transmettre votre passion, votre expertise ou votre savoir de par le monde en cliquant sur le bouton "[S'abonner](#)" sur chacune de ses vidéos.

### Présentation

Sur **LearnyBoxTV**, vous pouvez retrouver de nombreux conseils qui vous permettront de créer, vendre et animer vos formations en ligne, même si vous n'avez aucune connaissance technique ou des notions spécifiques en marketing.

### Interview

**Lorenzo** : Salut, c'est Lorenzo et Fabrice pour Learnybox TV. J'espère que vous allez bien aujourd'hui. Ça va toi, Fabrice ?

**Fabrice** : Oui. Ça va bien !

**Lorenzo** : Je n'ai toujours pas le droit de te toucher.

**Fabrice** : Cela dépend où ! C'est pareil pour vous, je le sais.

**Lorenzo** : Aujourd'hui, vous voyez on est face à une caméra, est-ce que c'est un frein si je n'aime pas me voir en peinture quand je me vois en vidéo ? Je déteste me voir en vidéo, mais j'ai besoin de faire des formations en vidéo, j'ai besoin de faire des webinaires. Et je ne peux pas me voir, je ne supporte pas me voir en vidéo.

**Fabrice** : Non, ce n'est pas un frein. Il suffit de ne pas apparaître à l'écran !

**Lorenzo** : Il suffit de ne pas apparaître à l'écran ?! Faire des voix off ! C'est cela docteur ?

**Fabrice** : C'est un peu cela.



**Lorenzo** : En gros, on met un PowerPoint et on fait des voix par-dessus.

**Fabrice** : C'est cela l'outil de base quand on est conférencier. On ne parle pas d'internet, c'est d'avoir un « Paperboard ». On a un Paperboard et on note au fur et à mesure les choses. Imaginez qu'on puisse faire la même chose sur Internet. D'ailleurs, vous l'avez vu, vous mettez à l'écran un PowerPoint ou un Keynote ou même Word à la limite, cela n'a aucune importance quel outil vous utilisez, vous allez noter les points clés de ce que vous racontez et, derrière, vous allez simplement utiliser votre voix pour accompagner la personne au travers de ce que vous lui proposez.

**Lorenzo** : Et c'est là que j'interviens. Parce qu'à un moment donné, on n'est pas obligé de se montrer face caméra, tout le monde n'aime pas son image face caméra. Mais l'histoire de la voix, tout à coup cela me touche, parce que c'est quand même mon métier de base la voix off, animateur radio, télé. Et justement, c'est là ou souvent, vous vous cachez derrière votre PowerPoint et vous vous mettez à parler, à expliquer votre truc et vous vous endormez sur vous-même et vous oubliez que la personne qui est derrière son ordinateur ou qui vous écoute dans un podcast, c'est une personne vivante et elle a besoin d'être animée. Vous savez ce que c'est la définition du mot « animer », « animateur », c'est donner l'âme à l'autre.

Et souvent, vous parlez à vous-même. C'est-à-dire que vous vous cachez derrière votre PowerPoint et vous oubliez de dynamiser et de donner de la vie à ce que vous dites. C'est-à-dire que parler derrière un PowerPoint, c'est bien, mais ce n'est pas juste parler, ce n'est pas lire un texte, c'est vraiment transmettre avec passion ce que vous avez à dire. Communiquez avec passion, c'est-à-dire relancez, soyez plus dynamique de temps en temps sans être tout le temps sur le même rythme, parce qu'il y a des gens qui ont le même rythme bas, doux, tout cool. Et puis, il y en a aussi qui sont très speed tout le temps. Il faut être capable de varier les tons et c'est cela le secret pour pouvoir capter l'attention.

**Fabrice** : Et cela est aussi vrai.

**Lorenzo** : Face caméra, mais c'est exactement cela.



**Fabrice** : Bonjour ! Je m'appelle Fabrice et je vais vous expliquer comment, dans cette vidéo, vous allez pouvoir...

**Lorenzo** : Ou alors : « Salut ! C'est Lorenzo, je suis ravi d'être avec vous aujourd'hui. Aujourd'hui on va voir comment faire... » Et là, on pète les plombs. Tu es d'accord. Il y en a qui sont comme cela.

**Fabrice** : Regarde, Yoda, il se retourne dans sa tombe.

**Lorenzo** : Regarde Yoda comment il va faire... Il ne remarque pas !

Bref, la clé si vous ne pouvez pas vous voir en vidéo, si vous ne pouvez pas vous voir même en voix, donnez vie, donnez corps et âme à tout ce que vous dites. Magnifier, c'est pour cela qu'on m'appelle le « magnificateur », c'est parce qu'on dit magnifiez les mots, tout ce que vous avez à dire. Parlez avec votre cœur, c'est cela que les gens attendent et surtout, soyez sincère, parlez avec ce que vous avez au plus profond de vous et vous verrez que les gens vont vous écouter. Tout simplement.

**Fabrice** : Et j'aimerais juste clôturer, parce que vous n'aimez pas en vidéo, c'est bien, mais au final cela a peu d'importance. Ce qui est important c'est que les autres vous aiment en vidéo. Donc, tournez une vidéo face caméra et demandez à des connaissances autour de vous de la regarder et de vous dire ce qu'ils en pensent, parce que c'est un choc. Même quand on s'enregistre pour la première fois, c'est un choc de se voir, c'est un choc de s'entendre.

**Lorenzo** : En gros, ne vous prenez pas trop au sérieux quand vous êtes face à la caméra et surtout entraînez-vous. Entraînez-vous à être ce que vous aimez le plus être quand vous êtes avec vos amis. Là, on parle sérieux, finalement on dit des trucs sérieux quand même, mais on ne se prend pas au sérieux quand on le dit.

Certains vont se dire : « Mais c'est qui ces guignols qui jouent avec Yoda ? ». Déjà Yoda n'est pas un guignol. Mais ce qui est important, c'est surtout de transmettre ce que vous avez à transmettre avec votre cœur. Tout le reste on s'en fiche complètement, même si vous avez 30 mots de vocabulaires dans votre cerveau, on s'en fiche complètement. L'essentiel, c'est de le dire avec votre cœur.

Après, entraînez-vous et vous verrez qu'au bout d'un moment, vous parlerez à cette caméra comme si vous parliez à un ami.



**Fabrice** : Et je pense que dans une autre vidéo, on abordera comment dépasser ce problème de « face caméra », parce qu'il y a des techniques très simples.

**Lorenzo** : Ok. Merci Fabrice ! A très bientôt. On se retrouve très prochainement. N'oubliez pas de partager, de vous abonner, de liker et de cliquer sur ce bouton où il y a une formation géniale qui s'appelle « la Starter du web », pour cartonner sur le web.