

III. Respecter les principes d'une bonne communication

>> Cibler l'auditoire



Il faut prendre en compte d'une part les **caractéristiques de l'auditoire**.

Les questions à se poser sont de savoir :

- **qui ?** étudiants, médecins généralistes, spécialistes, grand public
- **combien ?** petit groupe de 4 à 15 personnes ou grand groupe (15 à 40 personnes, ou plus)
- **intérêt pour le sujet ?** : formation académique, expérience et connaissance du sujet, intérêt pratique...

et d'autre part le contexte ou les **circonstances de l'exposé** :

quel contexte ?	quel cadre ?
<ul style="list-style-type: none"> • formation professionnelle • congrès • conférence • cours • staff 	<ul style="list-style-type: none"> • salle et installations • occasionnel • durée • horaire

afin d'en tirer les conséquences sur le **contenu et l'organisation de l'exposé** :

- angle de traitement
 - niveau d'approfondissement
 - vocabulaire
-