



Comment obtenir le CSP ?

Le Guide

Contenu

Présentation	3
Qui sommes-nous et pourquoi gagner le CSP	4
Calendrier de candidature	7
Processus de candidature (aperçu général)	7
Processus de candidature (aperçu détaillé)	8
Conditions de candidature	10
L'esprit de l'AFCP et de la NSA	16
Paternité et remerciements	16





Introduction

Merci de votre intérêt pour la désignation Certified Speaking Professional (CSP) délivrée par l'Association Française des Conférenciers Professionnels (AFCP), en collaboration avec la National Speakers Association (NSA) des États-Unis.

Ce guide fournit les délais de candidature et les dates limites pour postuler au CSP et décrit le processus de candidature, y compris les exigences nécessaires pour passer à travers chaque phase du processus de sélection.

La désignation CSP confirme le processus de certification détaillé, approfondi et complet avec des examens externes et internes pour la profession de conférencier. Il garantit également la compétence en tant que professionnel certifié en tant que conférencier, maître de cérémonie, formateur, facilitateur, consultant ou coach.

Notez que le titre de compétence CSP est une désignation importante et, à ce titre, il est difficile à obtenir. Les exigences sont strictes et doivent être spécifiquement respectées. Veuillez lire ce guide dans son intégralité pour garantir un processus de candidature fluide.





Qui sommes-nous et pourquoi gagner le CSP

Qui nous sommes

Mission de la National Speakers Association (NSA) : donner aux conférenciers professionnels les moyens de s'épanouir et d'influencer. Nous élevons l'excellence, partageons l'expertise et nous nous mettons au défi de nous améliorer. Cette mission est aussi celle de l'AFSP.

L'AFSP et la NSA confèrent la désignation CSP. Avec cette désignation, les professionnels de la réunion qui cherchent à travailler avec les meilleurs conférenciers verront votre engagement envers le professionnel et sauront que vous avez la capacité de parler de premier ordre avec un bilan de professionnalisme et de succès.

La valeur de l'obtention de la certification CSP®

- Les informations d'identification CSP offrent une validation des compétences des clients, des pairs, des professionnels de la réunion et d'autres CSP.
- Il ajoute des opportunités de demander des frais plus élevés, de développer de nouvelles connexions durables et d'ouvrir la porte à des sessions éducatives exclusives au CSP.
- Il permet également de se démarquer autant que sur la plateforme, en salle de formation, ou en studio virtuel.
- Le processus de contact avec les clients lors de la demande de CSP peut entraîner une augmentation inattendue des contrats de parole grâce à des affaires répétées et à des références.
- Le processus détaillé de candidature et d'examen sensibilise les candidats aux opportunités d'amélioration de leurs pratiques artisanales et commerciales.
- L'obtention du CSP ouvre la porte à une formation continue et à la mise en réseau avec d'autres élèves performants.
- Les événements et les plateformes de médias sociaux réservés aux CSP offrent des expériences enrichissantes qui visent à accroître la croissance de l'entreprise pour ceux qui sont au sommet du domaine de la parole
- Le CSP a acquis une reconnaissance mondiale en tant qu'indicateur de son dévouement à l'excellence dans le domaine de la parole.

La désignation CSP est la mesure internationale de compétence de plate-forme professionnelle la plus élevée de la profession d'orateur. Moins de 17 % des membres de la NSA dans le monde ont obtenu la désignation CSP.



Avec le soutien du comité CSP de l'AFCP, le CSP est conféré par le conseil d'administration de l'AFCP à ceux qui satisfont aux exigences.

Le comité CSP assure l'intégrité et la valeur de marque de la désignation CSP, établit les politiques et les exigences de candidature, fournit des conseils aux personnes qui évaluent les soumissions vidéo des candidats en leur montrant des repères de notation efficaces et élabore des directives de renouvellement.

Distinction mondiale. Notre objectif est de maintenir les exigences CSP équivalentes et cohérentes dans le monde entier. Cela ajoutera à la marque et à la valeur marchande du CSP dans la communauté internationale.

En plus du fait que la NSA est à l'origine de la désignation CSP, l'AFCP et le Professional Speakers Australia (PSA) confèrent également la désignation CSP. NSA, AFCP et PSA sont tous trois membres de la Global Speakers Federation (GSF), qui est actuellement composée de 17 associations professionnelles de locuteurs du monde entier.

La Professional Speakers Association (PSA) du Royaume-Uni et d'Irlande décerne à ses membres la bourse de la Professional Speakers Association (FPSA), qui est acceptée par le GSF comme équivalente au CSP afin de postuler à la désignation Global Speaking Fellow.

Le CSP et le FPSA exigent des preuves considérables que la personne est un conférencier professionnel. L'obtention de la désignation CSP ou FPSA est une condition préalable à l'obtention de la désignation internationale de Global Speaking Fellow, qui est conférée par les associations membres.

La désignation Global Speaking Fellow certifie la capacité d'un conférencier à maintenir une activité de parole couvrant les pays, les continents, les économies et les cultures.

Compétences professionnelles. La désignation CSP est obtenue grâce à une compétence certifiée dans quatre catégories professionnelles. L'ancien président de la NSA, John B. Molitor, PhD, CSP, définit un conférencier professionnel comme "*quelqu'un qui apporte son expertise, de manière éloquente, dans le cadre d'une entreprise (entreprise), et le fait de manière éthique*".

Les principales compétences des conférenciers professionnels sont connues sous le nom de Four E; dans chacune de ces compétences, nous incluons des sous-compétences :

1. **Éloquence**, y compris *la mécanique de la plate-forme et la maîtrise de la performance* : les orateurs éloquents sont passés maîtres dans l'art de parler. Ils sont persuasifs et percutants. Ils relient les gens aux idées avec clarté et imagination.
2. **Expertise**, y compris *le développement de contenu et les tendances et impacts environnementaux* : les conférenciers transmettent leurs connaissances, leurs compétences et leur expérience dans le domaine de leur choix d'une manière qui met en valeur leur expertise.



3. **Entreprise** , y compris le développement commercial, la gestion stratégique et opérationnelle des affaires et le développement de produits : les conférenciers entreprenants ont le sens des affaires pour créer et développer une entreprise de parole prospère.

4. **Éthique** , y compris *professionnalisme* : l'éthique est le fondement de tout orateur crédible. Les membres des 17 associations membres du GSF font preuve de professionnalisme dans tout ce qu'ils font. **Une déclaration d'éthique fera partie du processus de candidature.**

Le processus de sélection du CSP est conçu pour mesurer et évaluer ces compétences à différents moments de chacune des phases de sélection.

Code d'éthique professionnelle . Une maîtrise de l'éthique professionnelle pour les conférenciers est démontrée de diverses manières directes et subtiles. Le code d'éthique professionnelle des conférenciers comprend huit principes : représentation, professionnalisme, recherche, propriété intellectuelle (PI), respect et collégialité, confidentialité, pratiques commerciales et diversité.

Les trois manquements éthiques suivants entraîneront le refus d'une demande de CSP, ou la révocation définitive d'un CSP déjà obtenu.

- **Propriété Intellectuelle** y. Les violations les plus courantes incluent l'utilisation d'histoires, de matériel, d'images et de vidéos d'autrui sans crédit ni autorisation appropriés. Les conférenciers professionnels doivent connaître les exigences légales et éthiques pour utiliser le travail des autres. Être original sert bien les enceintes. L'utilisation du matériel d'autres orateurs ne vous sert pas bien.
- **Représentation et pratiques commerciales** . Demander à un client ou à un collègue de vous payer pour parler, puis accepter de restituer ces frais est une fraude tentante qui a fait trébucher des conférenciers cherchant à augmenter le nombre de leurs présentations afin de se qualifier pour le CSP.
L'honnêteté et l'intégrité se mesurent dans tout ce que nous faisons, disons, ne faisons pas et ne disons pas.
- **Demandes de considération spéciale**. Une demande de considération spéciale, y compris des extensions de date de soumission, des exceptions aux politiques vidéo et d'autres infractions qui pourraient invalider notre processus.





Calendrier de candidature

Les échéanciers et dates clés pour la promotion annuelle sont :

- **Du 15 novembre 2024 au 31 janvier de l'année 2025 par exception pour la première promotion.** Les candidatures peuvent être soumises à partir du 15 novembre, lorsque la candidature en ligne sera disponible.
- **Chaque année du 1er septembre au 10 janvier.** Les candidatures doivent être envoyées au plus tard le 10 janvier à 23 h 59. **Les dossiers reçus ou incomplets après cette date limite ne seront pas considérés.** Les candidatures soumises avant le 1er septembre ne seront pas prises en compte.

Processus de candidature (aperçu général)

Le processus de demande de CSP comprend plusieurs évaluations et évaluations dans chacune de ses quatre phases d'examen :

Phase 1 - Est la phase entreprise/administrative et comprend un examen des domaines suivants : achèvement du nombre requis de présentations au cours de cinq des 10 dernières années, les niveaux de revenus nécessaires dérivés de ces présentations et la vérification de vos présentations. Vous devrez décrire votre modèle d'entreprise parlant sur une page ou moins ; un modèle sera fourni. Il vous sera demandé d'estimer le pourcentage de temps passé dans différentes catégories d'expression orale.

Phase 2 - Implique la collecte d'informations et d'évaluations auprès d'un minimum de 20 examinateurs / clients externes qui effectueront indépendamment une évaluation en ligne et standardisée de vos présentations orales.

Phase 3 - Il s'agit de la phase la plus difficile où une évaluation confidentielle de votre (vos) vidéo(s) soumise(s) est effectuée par plusieurs examinateurs internes qui détiennent actuellement la désignation CSP et qui effectueront indépendamment une évaluation en ligne et standardisée de votre vidéo.

Phase 4 - C'est la décision finale et le vote du conseil d'administration de l'AFSP.

Afin d'atteindre la phase finale, votre candidature doit réussir chacune des phases précédentes. Si vous ne répondez pas aux exigences d'une phase, votre candidature ne sera pas avancée à la phase suivante pour examen. Vous serez averti tout au long du processus pour vous faire savoir si vous avez été avancé à la phase suivante ou si vous n'avez pas satisfait aux exigences pour être avancé à la phase suivante.

Ce processus d'examen prend généralement des mois, compte tenu des multiples évaluations qui doivent être recueillies et examinées. Veuillez patienter pendant cette période. Si des informations supplémentaires sont nécessaires, vous serez contacté.



Processus de candidature (aperçu détaillé)

Votre candidature doit réussir chacune des phases pour s'assurer que vous avez satisfait aux exigences et passer à la phase suivante. Voici une explication détaillée de chacune des phases utilisées dans le processus de candidature et de sélection du CSP :

Phase 1 - Est administrative et garantit ce qui suit : les exigences en matière de formation professionnelle ont été satisfaites, une description de votre modèle d'entreprise parlant a été reçue et la documentation de votre entreprise sur la feuille de calcul de présentation (voir ci-dessous) satisfait au nombre de présentations et aux exigences de revenu.

Au cours de cette phase, les événements suivants se produisent :

- Approbation initiale de la demande - Vous devez satisfaire aux exigences en matière de formation (voir ci-dessus) pour demander et conserver un CSP. Le comité CSP de l'AFSP examine la liste des candidats pour exclure les conférenciers confrontés à des violations de l'éthique.
- Examen de la demande – L'AFSP vous informera lorsque votre demande aura été reçue. La demande est ensuite examinée pour s'assurer que toutes les conditions préalables et les exigences sont satisfaites.
- Clarification – L'AFSP vous enverra un e-mail s'il y a des questions concernant votre candidature. Votre responsabilité est de répondre à toutes les questions complètement et en temps opportun (ne pas dépasser 5 jours ouvrables).
- Vérification - Des clients sélectionnés au hasard recevront un e-mail ou seront appelés pour vérifier vos données de présentation.
- Notification - Vous serez informé si votre candidature est soumise à la phase suivante.

Phase 2 - Est de nature externe et garantit que vos examinateurs/clients effectuent indépendamment une évaluation en ligne et standardisée de vos présentations orales. Il y a une exigence minimale de 20 examinateurs externes.

Au cours de cette phase, les événements suivants se produisent :

- Examineur externe/Évaluation du client – **Votre responsabilité est d'envoyer les demandes d'évaluation requises** (le modèle sera fourni avec un lien intégré) au réviseurs/clients que vous avez sélectionnés pour fournir des évaluations, comme indiqué sur votre feuille de calcul de présentation.
- Mises à jour des progrès de l'évaluation des clients - Vous recevrez une date limite à laquelle vos évaluateurs/clients externes doivent compléter leur évaluation en ligne. Deux semaines avant cette date limite, vous recevrez un rapport d'étape indiquant le nombre d'évaluations de réviseurs/clients soumises et un modèle de suivi que vous pourrez envoyer à vos clients qui n'ont pas complété l'évaluation en ligne. Les 20 premières évaluations en ligne reçues doivent satisfaire à l'exigence de score minimum pour faire avancer votre candidature.
- Notification - Vous serez informé si votre candidature est soumise à la phase suivante.



Phase 3 - Est interne et garantit que votre vidéo soumise est évaluée de manière indépendante par un certain nombre d'examineurs internes (qui détiennent actuellement la désignation CSP) en effectuant une évaluation en ligne et standardisée de votre vidéo. **Il leur est demandé de n'examiner que votre vidéo de soumission ; ils ne naviguent pas sur Internet, votre site Web ou votre chaîne YouTube pour d'autres vidéos du domaine public.**

Au cours de cette phase, les événements suivants se produisent :

- Soumission de vidéo - Vous soumettez une ou deux vidéos qui répondent aux exigences de temps de vos présentations. * Les vidéos soumises doivent être modifiées à la longueur requise.
- Évaluations vidéo - Votre vidéo sera examinée et évaluée par un certain nombre d'examineurs internes qui détiennent actuellement la désignation CSP. Les vidéos de formation seront examinées par les formateurs ; de même, les vidéos de keynote seront revues par ceux qui keynote. Ces examinateurs effectueront indépendamment une évaluation en ligne et standardisée de votre soumission de vidéo en utilisant un format fourni par l'AFCP. Les évaluations en ligne doivent satisfaire à un score limite prédéfini afin de faire avancer votre candidature.
- Notification - Vous serez informé si votre candidature passe à la phase suivante.

Phase 4 - Il s'agit de l'examen final et de la décision du conseil d'administration de la NSA.

Au cours de cette phase, les événements suivants se produisent :

- Décision - La décision d'attribuer le CSP est prise par un vote du comité CSP et par l'approbation du conseil d'administration de l'AFCP.
- Notification - Vous serez informé par e-mail de la décision finale par le président de l'AFCP avec un appel de suivi d'un membre du comité CSP.





Exigences de candidature

Les conditions préalables et les exigences pour postuler à la désignation CSP délivrée par l'AFCP comprennent :

Crédits de formation continue . La participation en personne à un événement national en direct de l'AFCP ou de la GSF est une condition de candidature. Exceptionnellement, pour la promo 2025, la participation à Elevate des 28 février et 1er mars 2025 sera acceptée. Comme la plupart des professionnels, les conférenciers ont des exigences de formation continue. Ceux-ci sont essentiels à la croissance personnelle et professionnelle ainsi qu'à la sensibilisation aux tendances de l'industrie.

Trois séances de formation CSP obligatoires . Les candidats doivent également regarder les enregistrements vidéo des trois sessions de formation CSP requises : *Comment gagner votre CSP, Éthique des affaires et Compétences professionnelles*, présentées par des panels d'experts. Les vidéos sont disponibles sur demande et la visualisation des trois fait partie intégrante du processus de candidature. Vous devrez valider votre examen de chacune des vidéos avec un post-test avant de passer à la vidéo suivante de la séquence. Les post-tests individuels doivent être complétés pour que votre candidature soit acceptée.

Demande et frais . Les frais de candidature non remboursables pour 2025 sont de 375€. Le formulaire de demande et les frais doivent être soumis en ligne, sur la billetterie de l'AFCP. Les frais de nouvelle soumission sont de 100€.

Tableur de présentation/Fiche client . Ce formulaire rempli et justificatif doit être envoyé par courrier électronique à l'AFCP. Les candidats peuvent télécharger le modèle de feuille de calcul de présentation/client.

Les données suivantes sont requises :

- Date
- Nom de l'organisation cliente
- Nom de la personne-ressource du client
- Contact client email et téléphone
- Sujet/titre de la présentation
- Notation de la taille de l'audience
- Notation si la présentation est virtuelle
- Honoraires payés ou revenus des ventes le jour même
- Revenu total (frais payés + ventes le jour même)
- Coordonnées pour un minimum de 20 clients
- Les présentations qualifiantes qui sont payées, comptent dans vos numéros de présentation. Documenter un total de 250 présentations payantes est essentiel pour démontrer la compétence professionnelle. Les présentations non rémunérées ou très peu rémunérées ne sont pas admissibles.



Les frais doivent être conformes à vos frais habituels. Pour atteindre le nombre de présentations, une période de 10 ans précédant la candidature peut être utilisée. Les années ne doivent pas nécessairement être consécutives. Les feuilles de calcul de présentation doivent indiquer :

- Un revenu de 50 000 \$ (en équivalent Euros) par année pendant au moins **cinq des années admissibles (pas une moyenne)** doit être documenté.
- Les présentations doivent durer au moins 20 minutes.
- Au moins 75 % du contenu doit être votre propre parole.
- Les podcasts, webinaires, téléconférences, vidéoconférences et/ou sessions d'hologrammes sont éligibles si le nombre de téléspectateurs en direct est connu et documentable.
- Présentations enregistrées : la pandémie a créé un défi pour de nombreux conférenciers professionnels ; les années 2020-22 **peuvent inclure des présentations hybrides ou virtuelles**. Tant que ces sessions répondent aux autres critères, elles seront honorées, c'est-à-dire que l'examineur doit voir un public et faire l'expérience d'un engagement (voir ci-dessus).

Le processus CSP définit clairement le « discours professionnel ». Aussi divertissantes, efficaces ou innovantes, les présentations non éligibles ne comptent pas dans vos numéros de présentation. Les éléments suivants ne sont pas considérés comme des présentations orales professionnelles rémunérées :

- Réunions du conseil d'administration et de la direction
- Encadrement, accompagnement
- Témoignage en salle d'audience
- Animation (c.-à-d. présentations standard de pupitre/plate-forme)
- Formation
- Plus de 25 % du temps est consacré au divertissement (c.-à-d. chanter, danser, jongler, vendre aux enchères)
- Radiodiffusion ou télédiffusion
- Toute autre présentation qui ne démontre pas ou n'inclut pas l'engagement/l'interaction du public

Sur la feuille de calcul de présentation/formulaire client, indiquez un minimum de 20 clients désireux de compléter une évaluation en ligne de votre travail. Les clients doivent connaître votre travail et détenir le pouvoir décisionnel de vous embaucher pour de futures présentations.

- Les participants à des présentations autoparrainées ou à des séminaires publics peuvent être inclus si la ou les listes de participants de l'événement ou des événements sont incluses lors de la soumission de la candidature.
L'autorité d'embauche doit figurer sur la liste.
- Les candidats sont encouragés à inclure plus de 20 clients pour s'assurer que 20 formulaires d'évaluation remplis sont reçus avant la date d'échéance.
- Les candidats doivent avoir le consentement de leurs clients pour les inscrire en tant qu'évaluateurs.



Veillez noter que les clients sont plus susceptibles de remplir l'évaluation en ligne si vous les contactez directement. Expliquez que vous postulez pour une certification d'excellence en expression orale. Fournissez le lien dans votre lettre et faites-leur savoir que cela devrait prendre environ cinq minutes.

L'enquête en ligne demande généralement des évaluations dans les domaines suivants :

1. Éloquence démontrée lors de la présentation et/ou de l'exécution.
2. Professionnalisme affiché de la plate-forme.
3. Transmettre le sujet d'une manière crédible et significative pour le public.
4. A démontré une perspective unique sur leur sujet.
5. Expertise et connaissances reflétées sur le sujet.
6. A affiché une performance globale qui serait recommandée avec enthousiasme aux autres.

***Soumission vidéo . La vidéo est l'élément le plus crucial de l'application CSP. Votre dossier de documentation peut être formidable, mais votre vidéo peut vous disqualifier.** Votre vidéo doit représenter **vos travaux les plus récents et les meilleurs**. Si vous êtes un conférencier, soumettez une vidéo de votre discours. Si vous êtes un formateur, soumettez une vidéo de votre session de formation. Les vidéos qui ne répondent pas aux exigences définies, démontrent avec succès les compétences, l'expertise ou l'éthique de la plateforme, **ou sont accompagnées de demandes spéciales**, sont la raison la plus fréquente pour laquelle une candidature n'est pas présentée à la phase suivante. Notez que la vidéo n'a pas besoin d'être enregistrée par un professionnel. Il est de votre responsabilité de vous assurer que la vidéo est bien éclairée, facile à entendre, suit vos mouvements et montre l'engagement du public.

L'un des plus grands obstacles dans ce processus de candidature est lorsque la vidéo d'un candidat ne montre pas le candidat dans son contexte. Soumettez une vidéo qui montre que vous engagez le public avec un point qui soutient les concepts clés de votre présentation. Les présentations lues à partir de téléprompteurs, de diapositives ou de notes portables, et les vidéos mises en scène avec un faux public tombent à plat et ne représentent pas des compétences d'expression dignes du CSP.

il existe deux options vidéo : Pour l'*option 1* , soumettez **deux vidéos de 20 à 25 minutes** . Pour l'*option 2* , soumettez **une vidéo de 40 à 45 minutes** . Les vidéos peuvent être des séquences brutes, notez qu'elles doivent respecter les limites de 20 à 25 minutes ou de 40 à 45 minutes. *Un examinateur ne regardera pas un segment désigné de votre soumission ; il est **de votre** responsabilité de partager le contenu qui (a) répond aux critères, et (b) reflète le plus positivement sur vous en tant que conférencier. Il est essentiel que les personnes qui visionnent votre vidéo puissent vous voir et vous entendre parler. La piste audio doit être facilement compréhensible.

La piste audio doit être continue à une exception près : vous pouvez couper des portions d'audience si vous faites une déclaration sur la vidéo, notez-le dans la section de description lors du téléchargement de votre vidéo sur YouTube, et indiquez que la caméra et l'audio seront éteints pendant que l'audience se livre à un exercice. Par





exemple, si vous donnez des instructions au public, telles que « Vous avez 10 minutes de temps de travail », puis réduisez votre temps lorsque vous dites : « Cela fait 10 minutes. Discutons de votre travail. Prendre note des coupures audio évite les risques de disqualification de votre vidéo et dissipe toute question d'éventuelles violations de l'éthique.

La partie visuelle peut être filmée en utilisant plusieurs angles de caméra pour montrer l'orateur, le public et le jeu de diapositives ou d'autres aides visuelles, si l'audio est ininterrompu.

Les non-francophones doivent fournir une transcription écrite en français de la piste audio. Les vidéos seront examinées par des locuteurs de votre langue dans la mesure du possible.

Vous pouvez demander à un orateur chevronné (ou deux) de revoir votre séquence avant de la soumettre, mais méfiez-vous de demander à des amis et à de nouveaux CSP. Le premier peut être trop généreux et le second peut être trop dur. Choisissez des CSP chevronnés qui peuvent être directs et offrir des commentaires constructifs. Les membres actuels du comité CSP ne sont pas éligibles pour les examens vidéo pré-soumission.

Évaluation vidéo. Chaque vidéo soumise est évaluée de manière indépendante par plusieurs examinateurs internes qui effectueront une évaluation en ligne et standardisée de votre vidéo. Les vidéos seront évaluées en fonction de l'éloquence, y compris la mécanique de la plate-forme et la maîtrise de la performance. Les examinateurs sont sélectionnés par la NSA parmi un groupe de volontaires titulaires du CSP et membres de la NSA/GSF. Tous les examinateurs sont tenus de signer une déclaration de confidentialité.

Encore une fois, ils n'examineront que les vidéos qui répondent aux exigences de temps et qui font partie de votre candidature officielle.

Notation vidéo. La notation vidéo est basée sur les compétences professionnelles d'expertise, d'éloquence et d'éthique. Un candidat doit recevoir une note vidéo moyenne totale supérieure à une note limite prédéfinie.

Conférencier Modèles de revenu d'entreprise. Les conférenciers peuvent utiliser divers modèles commerciaux pour se qualifier pour devenir un fournisseur de services de communication. Des lignes directrices sont fournies ci-dessous pour aider les candidats à documenter les revenus de divers modèles commerciaux tels que les personnes qui organisent leurs propres événements, les conférenciers salariés et les conférenciers contractuels. Nous vous demandons à nouveau de décrire votre modèle de revenu d'entreprise de conférencier sur une seule page ou moins.

Si votre modèle de salaire ou de rémunération est unique, soumettez une brève description écrite de votre modèle d'entreprise à l'AFCP pour demander un examen et



une décision du comité CSP avant de postuler afin de vous assurer que le travail que vous effectuez est admissible aux fins de la candidature CSP.

Revenu documenté . La feuille de calcul de présentation d'un candidat doit documenter un revenu de 50 000 \$ (en équivalent Euros) par année pendant au moins cinq ans. Ces cinq années ne doivent pas nécessairement être consécutives. Ce revenu doit être un revenu gagné réel et non une moyenne du nombre total d'années documentées. Un conférencier peut satisfaire aux exigences de nombre de présentations et de revenus en cinq ans. Certains orateurs peuvent avoir besoin d'utiliser jusqu'à 10 ans pour documenter le nombre de présentations et les revenus.

"Les honoraires du conférencier représentent une relation économique entre le conférencier et le client", selon Tim Durkin, CSP. Cela témoigne de l'esprit d'intégrité des frais. Les honoraires sont à la charge du client et conservés par l'intervenant.

Vous payer pour une présentation n'est pas admissible ni demander à quelqu'un de vous embaucher avec l'accord que l'argent lui sera retourné. Ce sont des manquements à l'éthique. Les présentations admissibles doivent montrer des honoraires qui sont constants ou qui augmentent au fur et à mesure, signe d'épanouissement professionnel. L'inclusion de frais peu élevés (par exemple, moins de 1500 €) remet en question le nombre de présentations d'un conférencier aux fins de la demande de CSP.

Présentations auto-sponsorisées . Pour montrer les revenus tirés des présentations autoparrainées, utilisez le revenu brut total provenant du prix d'entrée de la présentation et/ou des ventes de produits et services le jour même. Incluez des articles promotionnels imprimés ou numériques tels que des dépliants, des captures d'écran ou des brochures comme pièces justificatives. Ces documents doivent inclure la date de l'événement, votre nom en tant que présentateur, le sujet de la présentation et le coût pour le participant.

Ventes le jour même de produits et services . Quel que soit le modèle de revenu d'entreprise adopté par un candidat, les ventes le jour même de produits et de services à la suite d'une prise de parole comptent dans le calcul du revenu d'une présentation. Cela inclut les produits numériques, les DVD, le coaching, les livres ou les webinaires à venir. Les revenus tirés de tout service ou produit acheté le jour de la présentation en direct avant minuit peuvent être comptés.

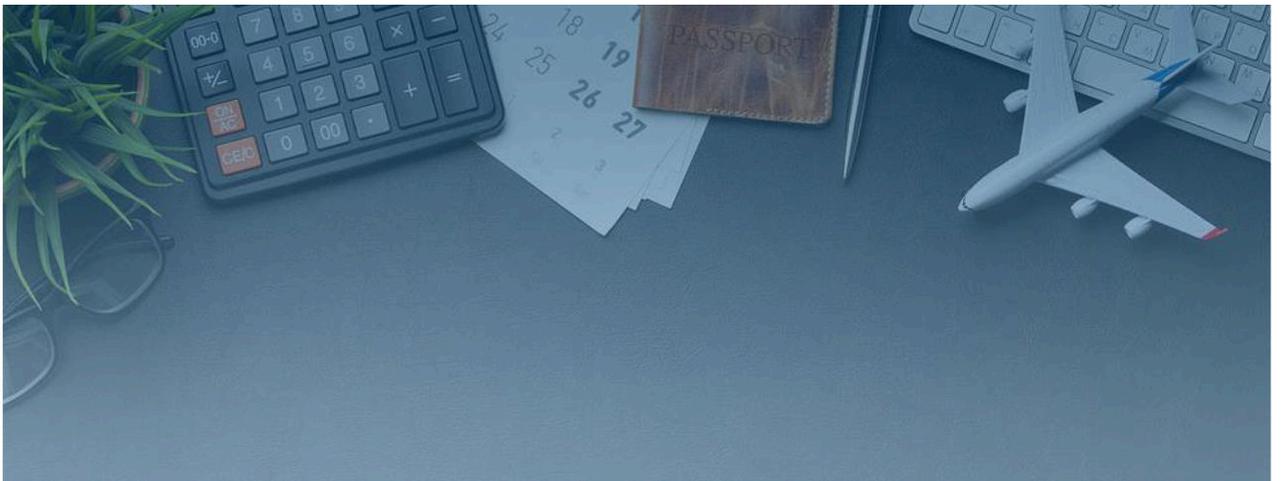
Intervenants salariés ou contractuels . Les conférenciers qui sont des employés salariés ou contractuels doivent documenter les honoraires en utilisant le pourcentage de leur salaire annuel brut consacré à la présentation en direct divisé par le nombre de présentations données pour chacune des années de qualification. Par exemple, en tant que professeur, si vous avez un salaire annuel de 100 000 € et que vous passez 50 % de votre temps sur scène ou à l'écran au cours de l'année donnée, 50 000 € peuvent être appliqués à votre candidature. Si au cours de cette année, vous avez fait 100 présentations, vous montrerez que chaque présentation a un « honoraire payé » ou un revenu gagné de 500 € (c. La recherche, les déplacements et les autres temps de préparation ne comptent pas dans ce pourcentage).



Lettre de vérification de l'employeur . Les conférenciers salariés ou contractuels doivent fournir une lettre de vérification de l'employeur d'un superviseur immédiat sur papier à en-tête de l'entreprise vérifiant ce qui suit :

- Position du candidat dans l'entreprise
- Années d'emploi pour chacune des années éligibles incluses dans la feuille de calcul de présentation/liste de clients
- Salaire brut pour chacune des années éligibles incluses dans la feuille de calcul de présentation/liste des clients

Candidats internationaux . L'exigence de revenu pour les candidats au GSF est basée sur le revenu de votre pays d'origine équivalent à 50 000 dollars (US). Ce calcul est basé sur l'enquête sur les salaires médians des Nations Unies pour chaque pays. Les revenus ne doivent pas être convertis en dollars américains.



Renouvellement du CSP . L'obtention de la désignation CSP est un processus exigeant. Conserver votre désignation CSP est beaucoup plus facile que de présenter une nouvelle demande. Veuillez donc garder à l'esprit ce qui suit :

- Renouveler tous les cinq ans.
- Gagnez 24 crédits d'éducation AFSP / GSF au cours de chaque période de renouvellement de cinq ans.
- Payer des frais administratifs de 200 €.

Le statut CSP à vie est disponible pour les conférenciers âgés de 65 ans et plus, qui ont renouvelé leur désignation CSP au moins une fois.



L'esprit de la NSA

« Ne vous souciez pas de la façon dont nous répartissons le gâteau ; il y en a assez pour tout le monde. Construisons simplement un plus gros gâteau ! »

- Cavett Robert, CSP, CPAE, NSA Fondateur

Partout, les orateurs font mieux quand chacun de nous brille. Le fondateur de la NSA, Cavett Robert, CSP, CPAE, croyait que tout le monde peut obtenir une part d'un gâteau qui ne cesse de croître si nous travaillons ensemble. Les conférenciers qui font preuve de générosité et de respect pour les collègues de la NSA / GSF font grandir l'industrie de la parole en termes de réputation et de valeur de marque.



Paternité et remerciements

Au nom du comité CSP de l'AFSP et de la communauté CSP, nous remercions les personnes suivantes pour leurs contributions aux versions initiales et mises à jour de ce document :

John B. Molidor, PhD, CSP
Brian Walter, CSP, CPAE
Daryl Andrews, CSP
Patrick Donadio, MBA, CMC, CSP
Stan B. Walters, CSP
Tim Durkin, CSP
Margarita Gurri, PhD, CSP

Marilyn Sherman, CSP, CPAE
Mary Kelly, PhD, CDR, CSP, US Navy
(Ret.)
Sharon M. Weinstein, MS, RN, CRNI-R,
CSP, CVP, FAAN
Jennifer H. Elder, CSP, CPA
Comité CSP actuel

Version pour l'AFSP de Philippe Boulanger - PhD, sur la base des documents originaux de la NSA