

Votre présentation n'est pas une seule et unique phrase. Pas la peine non plus de rentrer dans les moindres détails de votre stratégie. Il s'agit de :

- **Situer votre marché** : Veillez à ce que vos interlocuteurs comprennent sur quel marché vous vous positionnez. Votre discours doit absolument renseigner votre interlocuteur sur le concept de votre offre et votre activité professionnelle.
- **Indiquer ce que vous vendez** : Cela va de soi mais on se laisse vite embarquer dans des mots complexes et "vides de sens" comme *Créateur de Solutions...* On est tous des créateurs de solutions, mais pour répondre à quel problème exactement ?
- **Faire bien comprendre qui sont vos clients** : Dans le marché que vous venez de décrire, vous aurez certainement un "**cœur de cible**".  
Votre présentation expliquera de manière claire et succincte l'**atout stratégique** de son entreprise. La présentation doit également **souligner les "ressources rares"** sur lesquelles vous appuyez votre avantage concurrentiel.
- **Parler de vos équipes** : Souvenez vous que les ressources les plus importantes d'une entreprise, ce sont les hommes. Avoir un bon projet ne fait pas tout, il faut aussi être "LA" bonne équipe.
  - ◆ faites ressortir le fait que vous **disposez de toutes les compétences** nécessaires pour réussir
  - ◆ démontrez que **toute l'équipe est prête à relever le challenge** et conduire le projet de l'entreprise



### Les points clés pour concevoir la FORME de votre présentation

#### ■ Une accroche

◆ **Toute bonne présentation commence par une bonne accroche.** Travaillez votre entrée en matière et soyez impactant tout de suite, captez l'attention de votre interlocuteur.

#### ■ Un révélateur de votre passion

◆ **Une bonne présentation doit “prendre au tripes”;** elle doit capter émotionnellement l'attention de votre interlocuteur avant de le convaincre factuellement.

#### ■ Une “incitation” à l'action à la fin

◆ Cela est bien beau de raconter ce que vous faites... Mais **si vous vous présentez, c'est que vous avez bien un but en tête**, n'est-ce pas?

- récolter la carte de visite de l'interlocuteur
- obtenir un RDV de présentation de vos produits
- récolter les coordonnées mails pour adresser une présentation détaillée
- Etc...

**Vous vous rendrez vite compte si votre présentation a convaincu 😊**