

Comment préparer une présentation de 90 secondes

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 😊