

A photograph of two women sitting on a couch in a meeting. The woman on the left is wearing a light-colored cardigan and holding a pen over a notebook. The woman on the right is wearing a white button-down shirt and a headset, looking at a laptop. The background is a simple room with a plant and a cushion.

Impact **et** Connexion

6 techniques pour se démarquer face à la concurrence



Plan de la présentation

- Connaître son public cible
- Affiner son Message
- Soignez votre langage corporel
- Gérer les Objections
- Optez pour une communication efficace
- Formuler un appel à l'action clair

Connaître son public cible

- **Clients (nouveaux arrivants)** : connaître leurs besoins spécifiques, leurs défis, et leurs objectifs.
- **Employeurs** : Comprendre les besoins de l'entreprise, les postes disponibles ...
- **Partenaires communautaires** : Identifier les synergies potentielles et les objectifs communs.



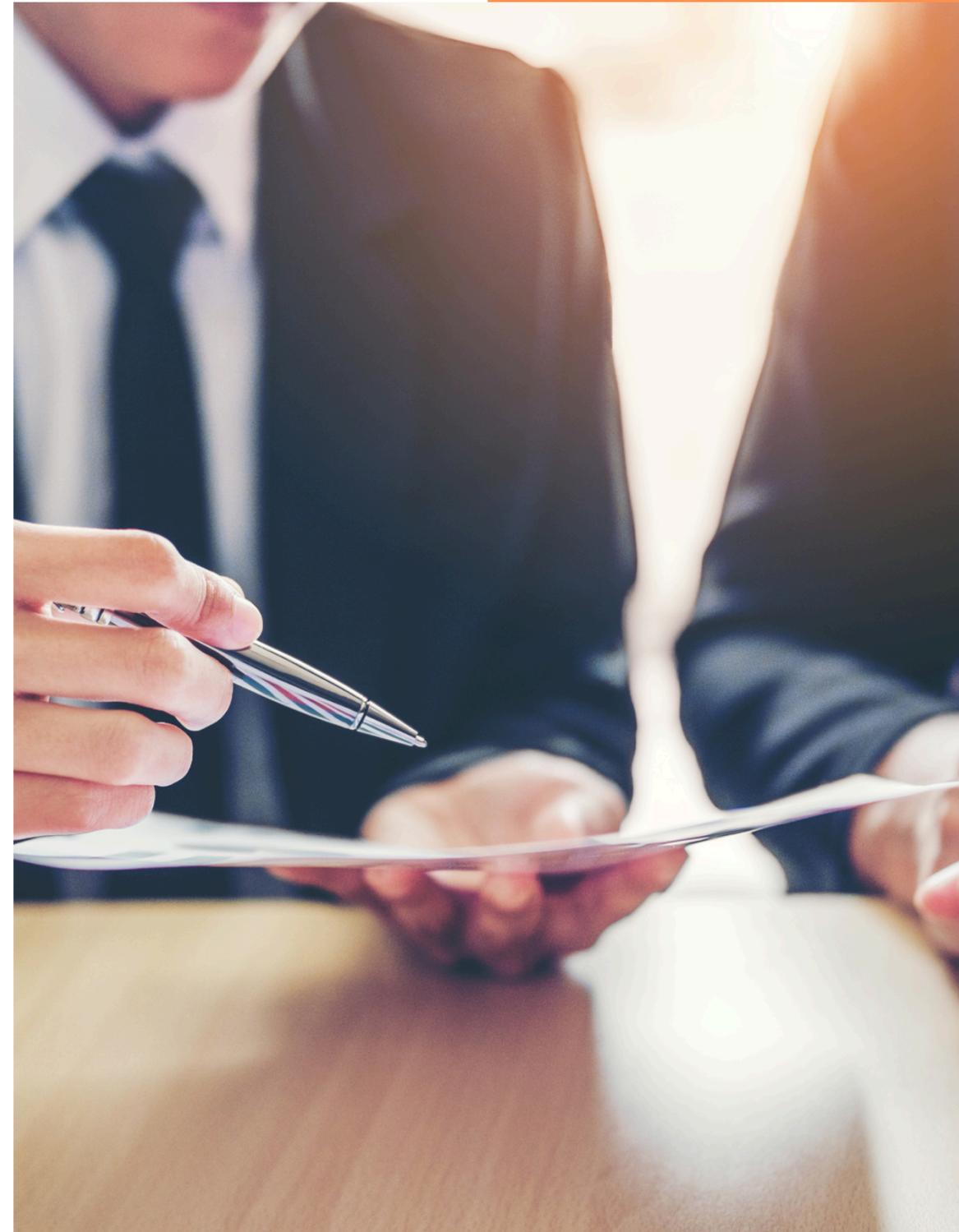
Note importante

Toujours faire des recherches sur votre auditoire



Affiner son message

- **Kiss Rule** : keep it short and sweet. Aller à l'essentiel et focalisez-vous sur les attentes de votre locuteur
- **Utiliser des mots-clés et des phrases accrocheuses**
- **Évitez des techniques de vente:** mettez de l'accent sur des valeurs humaines et les points communs.
- **Démonstration de votre expertise** : études de cas, retour client, usages des statistiques à votre avantage.



Soignez votre langage corporel

70% de la communication serait influencée par le non verbal. Dès lors, votre interlocuteur retiendra plus ce que vous avez fait que ce que vous avez dit.



L'habit ne fait pas le moine mais on reconnaît le moine par son habit

Soignez votre tenue vestimentaire pour faire une bonne impression.

Le regard est la fenêtre de l'âme

Il permet de connecter aisément avec son interlocuteur et de créer un sentiment de proximité

Faire attention lorsque vous parlez avec vos mains



Gérer les objections

- Prévoir et préparer des réponses aux objections potentielles.
- Usage de techniques pour rester calme et confiant face aux questions difficiles (respiration, pauses, reformulation, reconnaissance de vos limites)

Optez pour une communication efficace

- **Écoute active** : montrer de l'intérêt sincère, poser des questions ouvertes, et reformuler pour clarifier.
- **Structurer votre prise de parole**
- **Argumentation persuasive** : utiliser des données concrètes et des anecdotes pour illustrer les points forts.
- **Faites participer votre interlocuteur**



Note importante

La préparation de vos outils d'accompagnement est tout aussi importante que la qualité de votre pitch

Formuler un appel à l'action clair



Proposer des étapes concrètes



Partage des coordonnées



Ouverture d'un canal de communication



Faire des suivis promptement





Avez-vous des questions?