



CAHIER

Parler en public

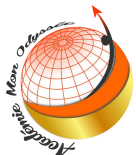
Les cahiers

Mon Odyssée®

S'Engager Ensemble



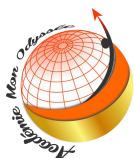
*On évolue tant que l'on
accepte de grandir.*



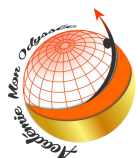
© Mon Odyssée 2018 – www.isabellecham.com

Les demandes sont à adresser à :
isabelle@humans-acts.com

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés à tous les pays. Isabelle Cham, l'auteure, autorise la reproduction d'un exemplaire de ce livret pour usage personnel. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdites à des fins commerciales. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.



Que retenir ?



Parler en public

J'aborde ce thème, « comment parler en public », parce que lorsqu'on crée son entreprise, que ce soit pour concevoir des vidéos en ligne, soutenir des propositions face à des clients, s'exprimer auprès d'investisseurs, de conseils d'administration, etc. les techniques orales sont indispensables.

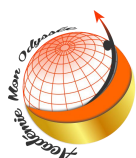
Beaucoup d'entrepreneurs se lancent seuls aujourd'hui et vous en faites peut être déjà parti. Il ne faut surtout pas vous replier sur vous-même mais devenir de plus en plus visible comme je l'ai évoqué dans les leçons précédentes et être influent sur votre domaine.

J'en profite pour vous dire ici que vous pouvez venir vous entraîner sur notre espace privé Facebook il est fait pour cela : pour vous mettre en avant progressivement, en étant dans un espace protégé au départ.

Quoi qu'il en soit, cette leçon intervient maintenant pour préparer l'avenir, pas pour vous lancer demain alors que vous n'avez pas encore les idées claires ! Prenez un peu de temps pour poser les choses. Faites le chemin dans votre tête pour commencer.

Ce que nous abordons dans cette leçon :

- 1) Devenir un caméléon selon son audience
- 2) Aller à l'essentiel tout de suite
- 3) La règle de présentation 10/20/30
- 4) Utiliser les silences
- 5) Créer la relation et l'émotion justes



A lire au calme ...

Dans toutes vos interventions orales, évitez les pièges courants tels que :

1. Coller le nez à vos projections de chiffre d'affaires. En toute honnêteté vous n'en aurez aucune idée jusqu'à ce que vous vendiez votre produit et que vous sachiez s'il est accepté.

(partout sur le marché vous trouvez des tutoriels, des livres, des conseils pour avoir le bon discours vis-à-vis d'investisseurs notamment. Restez lucide : une projection est une projection, elle est censée intéresser votre interlocuteur. Mais vous - restez lucide et pragmatique – ne faites pas rêver autour de vous tant que vous n'avez pas de certitudes).

2. Citer des chiffres et des études de marché à tout va pour impressionner votre auditoire.

(personne ne cherche à entreprendre sur un marché sans potentiel. Soyez plutôt dans votre rôle d'influenceur, sachez susciter l'imagination et l'engagement des gens autour de votre projet).

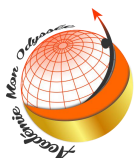
3. Parler d'un contrat ou d'un partenariat avant qu'il ne soit signé et ferme. *(Dans les affaires, seuls les contrats comptent, le reste n'est qu'accords tacites ou intentions).*

4. Essayer d'impressionner tout le monde en expliquant que vous allez embaucher et attirer les meilleurs. Quel intérêt?

(Commencez petit, dans votre garage, communiquez sur vos valeurs, ce que vous développez de différent, sur la preuve par l'exemple de vos engagements et produits, ce sera bien plus efficace et impactant).

5. Communiquer pas sur votre envie de déstabiliser vos concurrents même si c'est vrai. Ils sont établis : soyez lucides. C'est vous qui allait être ébranlé.

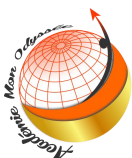
(Dans la mesure où vous créez la différence ou que vous occupez des niches non couvertes par vos concurrents, affichez clairement vos valeurs et vos convictions,



mieux encore, vos défis. Ne parlez pas de vos avantages concurrentiels au grand jour jusqu'à ce que vous puissiez appliquer votre tactique jusqu'au bout pour vous imposer. Volez sous les radars pendant un certain temps).

6. Dire : « nous sommes les premiers sur ce secteur ». La loi des tendances fait qu'en général, nous sommes 20 à faire la même la chose au début, sans le savoir. Soyez lucide là encore : inventer est rare (1% des projets entrepreneuriaux). Innover c'est-à-dire faire autrement que ce que les autres ont pensé à faire jusqu'ici, est beaucoup plus courant. N'affichez pas votre naïveté bêtement.

(Communiquez de préférence sur tout ce que votre produit change dans la vie de vos clients – cela montrera que vous couvrez un marché qui n'a pas encore trouvé sa solution et communiquez aussi sur vos standards de qualité : préparez le terrain par rapport à la concurrence qui ne manquera pas d'arriver).



Notes ou questions...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

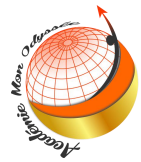
.....

.....

.....

.....

.....



**« Etre intéressant c'est
aussi arrêter de parler
et agir selon ses
valeurs et ses
convictions »**

