

## Présentation efficace

**Lors de chaque rencontre, un membre aura l'occasion de faire une présentation d'une durée de dix minutes. Afin d'utiliser au mieux le temps qui vous sera alloué et en vue de maximiser les références qui en découleront, voici certaines recommandations**

- Parlez de votre entreprise et de la façon dont vous et votre équipe trouvez de nouveaux clients.
- Expliquez aux membres du réseau Inter'Actions ce que vous faites et comment ils peuvent vous aider dans le développement des affaires.
- Évitez de parler de ce qui vous a amené à exercer votre profession. N'abordez pas des sujets en lien avec votre vie privée et ne mentionnez jamais les renseignements personnels de vos clients.
- Écrivez ce que vous souhaitez partager aux membres de votre réseau. Préparez-vous bien, et soignez votre présentation.
- Si vous avez du matériel de présentation, assurez-vous qu'il soit installé à l'avance. Évitez de distribuer des documents pendant votre présentation car cela risque de distraire l'auditoire.

### Structure d'une présentation efficace

- Une ou deux minutes à parler de vous (études, diplômes, expérience dans le domaine).
- Une ou deux minutes à parler de votre entreprise/employeur (type d'entreprise, lieu d'affaires, services offerts, produits vedettes, équipe, etc.). Mentionnez les divers avantages de faire appel à vos services ;
- Si possible, partagez un fait vécu, une expérience en lien avec votre travail. Un client qui avait un besoin et la façon dont vous l'avez comblé. Quel était ce besoin ? Comment l'avez-vous analysé et quel a été le résultat final ? Quels sont les bénéfices retirés par ce client, votre entreprise et vous-même ?
- Précisez le type de clientèle que vous recherchez: l'âge, le cycle de vie, le besoin à combler.
- Fournissez une ou deux questions que les membres de votre réseau pourront utiliser lorsqu'ils sont en contact avec leur clientèle respective.
- Terminez votre exposé avec cette phrase clé : « Connaissez-vous quelqu'un qui... »
  - souhaite payer moins d'impôt ;
  - se cherche un endroit chaleureux pour se loger et s'établir ;
  - préfère vivre aujourd'hui tout en préparant ses lendemains, etc.

**Voici la carte professionnelle de M./Mme Prévoyance, il/elle saura vous accompagner dans votre démarche. Contactez-la sans tarder !**

\*\*\*\*\*