

communicateurs EFFICACES

Pour vendre une idée

Vendre son idée n'est pas toujours facile. Pour gagner, vous devez soigneusement préparer votre présentation.

Voici quelques idées de questions à poser pour préparer votre stratégie :

Quels sont les avantages et les bénéfices de mon idée ?

Quels sont les bénéfices immédiats ?

À long terme ?

Quels profits va-t-elle apporter ?

Que va coûter sa réalisation ?

Quelles sont ses limites ?

Quel problème mon idée va-t-elle résoudre ?

Combien de temps faut-il pour la réaliser ?

Quelles résistances allez-vous rencontrer ?

Hommes et femmes : leurs différences – leurs préférences dans la négociation

Si votre produit concerne tant les hommes que les femmes, connaître quelques règles de psychologie humaine de base, concernant les différences entre les sexes, vous aidera dans vos négociations.

Il y a, bien sûr, des exceptions à ces règles, mais statistiquement, vous gagnerez beaucoup à accepter et respecter ces règles.

Les idées

Les femmes passent plus vite d'une idée à une autre, mais les hommes saisissent plus rapidement le contenu global.

Les mots qui marchent

Les hommes sont attirés par les verbes et les mots symbolisant l'action, le dynamisme, alors que les femmes sont plus sensibles aux adjectifs.

Preuves ou témoignages

Les femmes s'intéressent plus aux gens, aux autres, aux faits de société, aux relations humaines que les hommes. Les témoignages sont donc plus efficaces avec les femmes et les hommes ont plus besoin de faits concrets et de preuves.

Couleurs

Les femmes sont plus attirées par les couleurs que les hommes. Elles sont également plus sensibles aux tons, aux nuances, aux dégradés, alors que les hommes préfèrent des couleurs franches et unies.

L'importance de votre attaché-case

Comment alléger votre attaché-case

Ne laissez pas le désordre s'installer dans votre attaché-case, ou dans votre serviette. **Videz-le très régulièrement** et lorsque vous le remplissez, n'y mettez que le strict nécessaire. Vous gagnerez du temps et de la bonne humeur, vous vous énerverez moins et, en plus, vous ferez meilleure impression !

Prenez l'habitude de ranger les dossiers ou papiers que vous aviez emportés, dès votre retour au bureau. Cela évitera à d'autres de chercher partout le dossier que vous promenez avec vous depuis 10 jours, alors que vous n'en avez strictement plus besoin.

Résistez à la tentation de garder votre attaché-case ouvert à côté de votre bureau, pour y mettre tout ce que vous "voulez voir plus tard" ou "à la maison". Il y a de fortes chances que le lendemain vous rapportiez vos dossiers sans avoir travaillé dessus. Ils vont

s'accumuler, et ouvrir votre attaché-case deviendra de plus en plus déprimant.

Quelle image projette votre attaché-case ?

Un homme d'affaires ne doit porter que peu d'accessoires, mais ceux qu'il porte doivent être parfaitement adaptés à sa personnalité et à l'image qu'il veut donner de lui.

L'attaché-case est l'un de ces objets importants qui exprime beaucoup de choses sur la personne avant même qu'un mot ait été prononcé.

Imaginez quelques instants des attachés-cases de matières et de formes différentes ! Quelle image leur associe-t-on généralement à tort ou à raison ?

- Ceux presque carrés, grands, nous font penser à un vendeur ;
- ceux en forme de cartable, à un écolier ou à un étudiant ;
- une serviette mince en cuir fin suggère que son propriétaire a besoin de peu de papiers mais que ceux-ci sont extrêmement précieux ;
- la même chose en plastique exprime exactement le contraire !
- l'attaché-case "forteresse", avec cadenas et fermetures de sécurité, solide comme un roc,

montre que son propriétaire est plutôt du genre méfiant !

En revanche, **un attaché-case en cuir simple de qualité, de forme et de couleur classique** (noir ou marron) sera toujours "passe-partout", que vous soyez un jeune cadre débutant sa carrière ou un professionnel établi !

Si vous devez investir de l'argent dans un seul objet, c'est celui-là ! Un attaché-case de qualité durera de nombreuses années et son apparence s'améliorera au cours des ans.

Comment y rangez-vous vos dossiers ?

Si l'extérieur compte, la façon de ranger les choses à l'intérieur est tout aussi importante. Que penser de quelqu'un qui se présente chez vous avec un attaché-case en désordre ?

Pensez aussi à traiter votre attaché-case avec soin. Ne le jetez pas négligemment sur un coin de table ou le long d'un mur en arrivant chez un client.

Les affaires que vous avez à l'intérieur sont précieuses (ne serait-ce qu'une liste de prix ou des prospectus).

Votre façon de manier votre attaché-case reflète un peu celle de traiter votre entreprise.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

– Comment expliquer et persuader... avec des camemberts !