

Préparer sa présentation flash

Lors de salons ou de diverses rencontres professionnelles, vous êtes amené à rencontrer des gens que vous ne connaissez pas et qui ne vous connaissent pas. Il est donc primordial pour vous de savoir vous présenter en quelques mots...c'est ce que nous appelons la Présentation "Flash" ! C'est une description rapide de votre activité qui va permettre à votre interlocuteur de comprendre ce que vous faites et de voir rapidement s'il y a un intérêt mutuel à poursuivre la relation. Pour être efficace, cette présentation doit être **courte, explicite, mémorable et différenciante**.

Courte :

Vous devez être capable de vous présenter en 30 secondes. C'est "l'elevator pitch" des Américains qui doit tenir entre deux étages, dans un ascenseur. Cet exercice de communication orale consiste à se présenter et à se mettre en valeur en un temps record. Comme, par exemple, face à un prospect à fort potentiel. Lors de cette occasion unique à saisir, votre métier, votre positionnement, vos spécificités, vos références doivent être évoqués entre le moment où les portes de l'ascenseur se ferment et le moment où il atteint le dernier étage (environ 30 à 45 sec. après).

Explicite :

Votre interlocuteur doit clairement comprendre ce que vous faites. Pour arriver à un résultat convaincant, écrivez votre présentation puis critiquez-la mot à mot. Evitez d'utiliser du jargon, vous limitez vos chances d'être compris. Vous devez également vérifier que les termes utilisés ne prêtent pas à confusion.

Exemple : *Je suis consultant en marketing spécialiste des petites entreprises*. Deux interprétations possibles :

- *Mes clients sont des petites entreprises et je les conseille sur leurs actions marketing.*
- *Le marché des petites entreprises est le marché sur lequel je me suis spécialisé.*

Après avoir fait cet exercice seul, face à votre feuille de papier, testez votre présentation auprès de contacts qui ne vous connaissent pas ou peu. Lors d'une présentation informelle, soyez particulièrement vigilant au retour que vous font vos nouveaux contacts, mais également à la manière dont d'autres personnes se présentent, cela vous donnera des idées.

Mémorable et différenciante : Pensez bande-annonce !

Lorsque vous regardez une bande-annonce de film, on vous montre généralement tous les moments-clés et les extraits des meilleures scènes pour vous faire dire : *Ce film a l'air génial ! Ce sera le prochain que j'irai voir !* C'est précisément ce genre de réaction que vous devez susciter chez votre interlocuteur lors des 30 premières secondes : l'envie d'en savoir plus !

Dans ce cas, être exagérément modeste est totalement contre-productif. Imaginez que la voix off de cette même bande-annonce dise : *Voici un film à petit budget, avec une fin prévisible et des acteurs dont vous n'avez jamais entendu parler*. Dans ce cas-là, vous dites-vous : *Wow, je dois voir ce film à tout prix ! ?* Votre interlocuteur non plus.

En bref, dans votre présentation, **exprimez clairement en quoi vous êtes unique**, quelle est votre spécificité :

- Vous êtes consultant : quel est votre domaine d'expertise ? Le marché sur lequel vous vous êtes spécialisé, le type d'entreprises que vous accompagnez, le type de missions que vous pouvez mener ?
- Vous êtes coach : avez-vous développé ou utilisé une technique particulière ? Si oui, quel en est le bénéfice ?
- Vous êtes formateur : quelle est votre spécialité ? Votre domaine d'expertise ?

Vous pouvez également ajouter des **informations additionnelles ou des éléments de réassurance** :

- *Mes clients sont ...*
- *J'exerce depuis X années.*

Exemple :À quelle Présentation "Flash" vous est-il plus facile de réagir ?

- *Je suis consultant en marketing.ou*
- *Je suis consultant en marketing, spécialiste du marché des entreprises de moins de 20 salariés, un marché de plus de 2 millions d'entreprises.*

Maintenant à vous de jouer !



Cyril Toutain / ORIGINIS

Le Quart des Près 03320 Lurcy-Lévis

Téléphone : 04 70 67 89 06 / Mobile : 06 75 39 17 37

cyril.toutain@originis.fr / www.originis.fr