

Présentez-vous en UNE MINUTE !

Préparez votre présentation d'UNE MINUTE ! Gardez à l'esprit ces informations essentielles pour élaborer efficacement votre discours ou votre 'proposition d'affaires' en une minute.

Règles : Directives pour vos présentations au sein du groupe

- Présentations individuelles : Chaque membre se présente à tour de rôle en une minute.
- Membres avec deux sièges : Si un membre occupe deux sièges, il dispose de deux minutes consécutives pour sa présentation.
- Ordre des présentations : Les invités se présentent en dernier, après tous les membres du groupe, suivis des membres de GR.
- Variété dans les présentations : Changez la présentation de vos produits et services toutes les trois semaines.
- Évitez les répétitions : Ne répétez pas systématiquement votre slogan ou votre phrase d'accroche.

2° Clarification de votre offre pour le groupe ;

- Comprendre votre offre : Savoir précisément quels produits et services vous proposez.
- Identifier votre clientèle cible : Comprendre qui sont les clients potentiels pour vos produits et services.
- Connaître l'utilité de vos offres : Comprendre comment vos produits et services peuvent résoudre leurs problèmes.

Votre minute !

1. Nom, prénom et entreprise.

- Adoptez une attitude énergique tout en restant authentique.

2. Présentation d'un produit ou service spécifique.

- Concentrez-vous sur un seul produit ou service.
- Évitez de tout mentionner.
- Mettez en avant les bénéfices liés à ce produit ou service.
- Incluez toute promotion en cours

3. Exprimez vos besoins actuels.

- Orientez votre demande vers un besoin immédiat nécessitant l'aide et l'attention de votre réseau.
- Cela peut concerner des produits, la recherche de clients, le besoin de main-d'œuvre, l'assistance sur un projet, etc.

Les clés du succès

- Préparation avant les rencontres : Il est essentiel de bien se préparer avant chaque rencontre.
- Être mémorable : Votre objectif est de laisser une impression durable et positive auprès des personnes que vous rencontrez.
- Pratique constante : L'importance de la pratique ne peut être sous-estimée. Pratiquez, pratiquez, et pratiquez encore pour perfectionner votre présentation.
- Utilisation d'un Slogan ou d'une Phrase d'Accroche : Si vous participez à un groupe ou à une rencontre pour la première fois, c'est l'occasion idéale d'utiliser un slogan ou une phrase d'accroche marquante.

Gabarit

Bonjour, je suis [Votre Nom], fondateur de [Nom de l'Entreprise], une entreprise spécialisée dans [brève description de votre domaine].

Notre produit phare, [Nom du Produit], aide spécifiquement [description brève du problème que cela résout]. Ce qui distingue [Nom du Produit] est [mentionner un bénéfice clé]. Actuellement, nous offrons [mentionner une promotion ou une offre spéciale, si applicable].

En ce moment, je suis à la recherche de [exprimer un besoin spécifique].

Merci pour votre attention, et je suis impatient de collaborer avec certains d'entre vous.

Exemple

Bonjour, je suis Clara Dubois, fondatrice de GreenInnov, une entreprise spécialisée dans les solutions énergétiques durables pour les habitations et les petites entreprises. Notre produit phare, SolarSmart, est un système solaire innovant qui non seulement réduit les coûts énergétiques, mais est aussi facile à installer et respectueux de l'environnement.

Actuellement, nous offrons une consultation gratuite pour évaluer comment les entreprises peuvent intégrer des solutions durables dans leurs opérations. Ce que je recherche activement en ce moment, c'est un partenariat avec des architectes et des promoteurs immobiliers qui s'intéressent à l'intégration de technologies durables dans leurs projets. Nous cherchons à collaborer sur des projets pilotes pour démontrer l'efficacité et la valeur ajoutée de SolarSmart dans les constructions modernes.

Si vous avez des contacts dans ces secteurs ou si vous connaissez des professionnels intéressés par des solutions énergétiques innovantes, je serais ravie de discuter avec eux des opportunités de collaboration.

Merci pour votre attention, et j'espère trouver ici des opportunités pour des partenariats mutuellement bénéfiques !

« ►AIDEZ, ►► COLLABOREZ; ►►►RECEVEZ ! ® »

Eric Pichette, Président GR international

« Orienter sur un besoin immédiat qui demande l'aide et l'attention de votre réseau. »

Danny Couturier, VP. GR international